

Kompetensi Sosial dan Kewirausahaan
(Studi Korelasi Pada Anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa
Universitas Diponegoro Semarang)



Skripsi

Oleh:

Dyas Chasbiansari

M2A 002 033

PROGRAM STUDI PSIKOLOGI FAKULTAS KEDOKTERAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
APRIL 2007

KOMPETENSI SOSIAL DAN KEWIRAUSAHAAN
(Studi Korelasi pada Anggota Perkumpulan Wirausahawan
Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang)

Diajukan kepada Program Studi Psikologi Fakultas Kedokteran
Universitas Diponegoro untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat
Guna Memperoleh Derajat Sarjana S-1 Psikologi

Skripsi

Oleh:

Dyas Chasbiansari
M2A 002 033

PROGRAM STUDI PSIKOLOGI FAKULTAS KEDOKTERAN
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
APRIL 2007

HALAMAN PENGESAHAN

Dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Program Studi Psikologi
Fakultas Kedokteran Universitas Diponegoro
Untuk Memenuhi Sebagian dari Syarat Guna Memperoleh
Derajat Sarjana S-1 Psikologi

Pada Tanggal :

Mengesahkan
Program Studi Psikologi Fakultas Kedokteran
Universitas Diponegoro
Ketua Program Studi

Drs. Karyono, M.Si.

Dewan Penguji

Tanda Tangan

- | | |
|---------------------------------------|-------|
| 1. Annastasia Ediati, S.Psi., M.Sc. | |
| 2. Tri Rejeki Andayani, S.Psi., M.Si. | |
| 3. Dra. Endah Kumala Dewi, M.Kes. | |

PERSEMBAHAN

Seluruh perjuangan dalam penyusunan skripsi ini dipersembahkan untuk

Allah SWT, atas segala keridhoanNya...

Abah dan Ibu sebagai tanda terima kasih dan sayang diajeng pada kalian,

atas segala sayang, cinta dan doa yang berlimpah dari Abah dan Ibu...

Eti dan Dani, menjadi kakak kalian adalah karunia Allah...

Pria "from zero to hero", terima kasih...

Priyo, Mali, Dwi, mba Ida, de' Ifa, Zul, terima kasih semangatnya,

kutepati janjiku...

Sobat, atas semangat dan kebersamaan yang indah

MOTTO

*Disiplin berarti sebuah pilihan dalam hidup
untuk memperoleh sesuatu yang kita inginkan
dengan melakukan sesuatu yang kadang tidak kita inginkan*

Kecantikan adalah kekuatan untuk berjuang mencapai mimpi...

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur ke hadirat Allah SWT, atas segala limpahan nikmat, rahmat, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Kompetensi Sosial dan Kewirausahaan (Studi Korelasi Pada Anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang)”.

Penulis menyadari bahwa terselesaikannya skripsi ini tidak lepas dari dorongan, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Drs. Karyono, M.Si. selaku Ketua Program Studi Psikologi Fakultas Kedokteran Universitas Diponegoro.
2. Tri Rejeki Andayani, S.Psi, M.Si selaku pembimbing utama skripsi yang telah memberikan ide, arahan dan masukan yang sangat berharga selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas waktu yang Ibu luangkan.
3. Achmad Mujab Masykur, S.Psi, selaku pembimbing pendamping, yang tidak bosan memberikan dorongan, arahan, dan masukan yang sangat berarti selama penyusunan dan penyelesaian skripsi ini. Terima kasih juga untuk Ibu Akung dan Raffa. Maaf sering merepotkan, selamat atas kehadiran anggota keluarga yang baru, Rayya...
4. Nofiar A.P, S.Psi selaku dosen wali yang telah banyak memberikan perhatian dan dorongan hingga terselesaikannya skripsi ini.

5. Seluruh Dosen Program Studi Psikologi Universitas Diponegoro yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang sangat berguna.
6. Seluruh staf Tata Usaha, Perpustakaan dan karyawan Program Studi Psikologi Universitas Diponegoro, Mbak Nur, Bu Saksi, Mas Much, Pak Khambali, Mbak Lies dan Mas Nur terima kasih atas segala bantuannya dan maaf kalau selama ini penulis banyak merepotkan.
7. Ketua Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang yang bersedia memberi ijin penelitian.
8. Seluruh anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro, atas kesediaannya mengisi skala selama penelitian.
9. Ibu Sudiaswati dan Abah Tulus Chasbi, atas kasih sayang dan cinta yang berlimpah dan segala do'a restu yang tak pernah lelah dipanjatkan kepada-Nya untuk kesuksesan dan keberhasilan Ai, semoga Ai dapat selalu membahagiakan Ibu dan Abah, Amin...
10. Dyas Chasbiandeti dan Tryas Chasbiandani, ade'ku yang selalu memberi dorongan, terima kasih atas do'a dan dukungan, maaf kalau selama ini Mbak Ai sering menyusahkan dan merepotkan, semoga kita semua bisa mendapatkan yang terbaik, Amin...
11. Mas Nugie, *pandaku*...atas bimbingan, perhatian dan kedewasaan. Maaf, ade sering menumpahkan kekesalan, semoga Allah SWT dapat menunjukkan jalan yang tepat dan terbaik untuk kita. Amin...

12. Sahabat-sahabat skripsiku, Duway, Priyo, Mali, atas waktu dan kesabarannya mendengarkan semua keluh kesahku, serta nasehat dan bantuan yang tak terhitung. Perjuangan terasa lebih ringan dengan adanya pundakmu!
13. Sobat SMU seperjuangan, Agus, Lisa, Resi, Erwan, Yudha sebagai sumber inspirasiku. *Thank you for the love and the spirit, together forever...*
14. Sahabat-sahabat dekatku, Duway, Mbak Ida, De' Ifa, Daeng Zul, yang selalu mengingatkan tanggungjawabku dan memaafkan semua kesalahanku. *Thank you guys, hope you'll always be my friends...*
15. Teman-teman angkatan 02, Ratna, Ria, Uni, Dina, Nisa, Otink, Rani, Gatot, Mumu, Tante Aliya, Eni, dan teman-teman lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih atas kebersamaan yang telah terbina selama ini.
16. Kakak-kakakku, Bro Jangkep, Mas Igun, Mbak Santi, Mbak Donna, Mbak Elly, Mas Hendri, Mas Hendra, terimakasih atas masukan, cerita, bahan teori dan koreksiannya pada penelitianku.
17. Teman-teman kos Barilo. Makasie atas dukungan dan kebersamaannya.
18. De' Via, atas polah lucu yang membuat penulis dapat meringankan beban sejenak. Makasih ya De' membuat Mbak tertawa dan tetap semangat ya...
19. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT memberikan karunia yang melimpah atas semua yang telah diberikan.

Semarang, April 2007

Dyas Chasbiansari

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Halaman Persembahan	iii
Halaman Motto	iv
Kata Pengantar	v
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	xi
Daftar Lampiran	xiii
Abstrak	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	17
C. Tujuan Penelitian	18
D. Manfaat Penelitian	18
 BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
A. Kewirausahaan	
1. Pengertian Kewirausahaan	19
2. Karakteristik Wirausahawan	22
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kewirausahaan	28

B. Kompetensi Sosial	
1. Pengertian Kompetensi Sosial	32
2. Aspek-aspek Kompetensi Sosial	34
C. Hubungan antara Kompetensi Sosial dengan Kewirausahaan	38
D. Hipotesis Penelitian	46
 BAB III. METODE PENELITIAN	
A. Identifikasi Variabel Penelitian	47
B. Definisi Operasional	47
C. Populasi Penelitian	48
D. Metode Pengumpulan Data	49
E. Metode Analisis Data	
1. Uji Validitas	55
2. Uji Reliabilitas	56
3. Uji Korelasi	57
 BAB IV. PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN	
A. Prosedur dan Pelaksanaan Penelitian	
1. Orientasi Kancan Penelitian	59
2. Persiapan Penelitian	
a. Persiapan Administrasi	63
b. Persiapan Alat Ukur	64
c. Uji Coba Alat Ukur	66
d. Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Skala Kewirausahaan untuk Uji Coba	68

e. Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Skala Kompetensi Sosial untuk Uji Coba	70
3. Pelaksanaan Penelitian	72
B. Subjek Penelitian	74
C. Hasil Analisis Data dan Interpretasi	
1. Uji Asumsi	75
2. Uji Hipotesis	77
D. Deskripsi Subjek Penelitian	79
BAB V. PENUTUP	
A. Pembahasan	82
B. Simpulan	99
C. Saran	99
DAFTAR PUSTAKA	101

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Karakteristik dan Watak Wirausahawan	24
Tabel 2.	Blue Print Skala Kewirausahaan	51
Tabel 3.	Rancangan Distribusi Aitem Skala Kewirausahaan	51
Tabel 4.	Blue Print Skala Kompetensi Sosial	53
Tabel 5.	Rancangan Distribusi Aitem Skala Kompetensi Sosial	53
Tabel 6.	Panduan Pemberian Skor Jawaban.....	54
Tabel 7.	Distribusi Aitem Skala Kewirausahaan untuk try out	65
Tabel 8.	Distribusi Aitem Skala Kompetensi Sosial untuk try out	66
Tabel 9.	Jadwal Pelaksanaan try out	67
Tabel 10.	Indeks Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Skala Kewirausahaan ..	68
Tabel 11.	Distribusi Aitem Valid dan Gugur Skala Kewirausahaan	69
Tabel 12.	Distribusi Aitem Skala Kewirausahaan untuk Penelitian	70
Tabel 13.	Indeks Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Skala Kompetensi Sosial	70
Tabel 14.	Distribusi Aitem Valid dan Gugur Skala Kompetensi Sosial	71
Tabel 15.	Distribusi Aitem Skala Kompetensi Sosial untuk Penelitian	72
Tabel 16.	Jadwal Pelaksanaan Penelitian	73
Tabel 17.	Uji Normalitas Sebaran data Kewirausahaan dan Kompetensi Sosial	76
Tabel 18.	Deskripsi Statistik Penelitian	78
Tabel 19.	Rangkuman Analisis Regresi Sederhana Variabel Penelitian	78

Tabel 20. Koefisien Persamaan Garis Regresi	78
Tabel 21. Koefisien Determinasi Penelitian	79
Tabel 22. Gambaran Umum Skor Variabel Kewirausahaan dan Kompetensi Sosial	79
Tabel 23. Rentang Nilai dan Kategorisasi Skor Subyek Penelitian dalam Variabel Kewirausahaan	80
Tabel 24. Kategori Variabel Kewirausahaan	80
Tabel 25. Rentang Nilai dan Kategorisasi Skor Subyek Penelitian dalam Variabel Kompetensi Sosial	81
Tabel 26. Kategori Variabel Kompetensi Sosial	81

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A	Skala Kewirausahaan dan Skala Kompetensi Sosial untuk try out	106
Lampiran B	Sebaran Data try out Variabel Kompetensi Sosial	107
Lampiran C	Sebaran Data try out Variabel Kewirausahaan	111
Lampiran D	Uji Beda dan Reliabilitas Skala Kompetensi Sosial untuk try out	115
Lampiran E	Uji Beda dan Reliabilitas Skala Kewirausahaan untuk try out	120
Lampiran F	Skala Kewirausahaan dan Skala Kompetensi Sosial untuk Penelitian	125
Lampiran G	Sebaran Data Penelitian Variabel Kompetensi Sosial	126
Lampiran H	Sebaran Data Penelitian Variabel Kewirausahaan	130
Lampiran I	Uji Normalitas	134
Lampiran J	Uji Linearitas	135
Lampiran K	Uji Hipotesis	136
Lampiran L	Hasil Wawancara	139
Lampiran M	Profil Subyek Penelitian dan Struktur Organisasi	146
Lampiran N	Surat Ijin Penelitian	149

Kompetensi Sosial dan Kewirausahaan

(Studi Korelasi Pada Anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa
Universitas Diponegoro Semarang)

ABSTRAK

Dyas Chasbiansari

M2A002033

Tidak seimbangnya jumlah tenaga kerja dengan lapangan kerja membuat pemerintah melaksanakan program untuk meningkatkan kewirausahaan di kalangan pelajar dan mahasiswa. Kewirausahaan diharapkan dapat membantu perekonomian bangsa. Kewirausahaan harus selalu berhubungan dengan pihak lain, untuk itu diperlukan kompetensi sosial yang menunjang kewirausahaan.

Meredith dkk (1996, h.9), kewirausahaan adalah semangat, sikap dan kemampuan individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja baru, teknologi baru dan produk baru atau memberi nilai tambah barang dan jasa. Gullota dkk (1999, h.70), kompetensi sosial adalah kemampuan, kecakapan atau keterampilan individu dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan dan memberi pengaruh pada orang lain demi mencapai tujuan dalam konteks sosial tertentu yang disesuaikan dengan budaya, lingkungan, situasi yang dihadapi serta nilai yang dianut oleh.

Penelitian dilakukan untuk mengetahui hubungan antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang. Penelitian studi populasi pada 40 mahasiswa yang tergabung dalam organisasi. Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang adalah organisasi independent yang mengumpulkan mahasiswa Undip yang berwirausaha. Organisasi ini bertindak sebagai media pertukaran informasi dan pembelajaran mengenai wirausaha.

Pengambilan data dilakukan dengan menggunakan dua skala yaitu skala kewirausahaan (Meredith, 1996, h.6) yang terdiri dari 30 aitem dan skala kompetensi sosial (Gullota, 1990, h.100) yang terdiri dari 36 aitem.

Analisis data untuk mengetahui adanya hubungan positif antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada mahasiswa anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang dilakukan dengan metode analisis regresi sederhana. Hasil penelitian menunjukkan angka $r_{xy}=0,822$ dengan $p=0,000(p<0,05)$. Terdapat hubungan positif yang sangat signifikan antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan. Efektivitas regresi dalam penelitian ini adalah 67,5%, menunjukkan kompetensi sosial mempengaruhi kewirausahaan sebesar 67,5% pada populasi penelitian.

Berdasarkan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa terhadap hubungan positif yang sangat signifikan antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang. Berarti semakin tinggi kompetensi sosial yang dimiliki, semakin tinggi pula kewirausahaannya, dan sebaliknya, semakin rendah kompetensi sosial semakin rendah kewirausahaannya.

Kata kunci : kompetensi sosial, kewirausahaan, mahasiswa

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Semakin banyaknya sarjana yang ada di Indonesia mengindikasikan semakin besar pula tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan, namun yang nampak saat ini dalam masyarakat ialah banyaknya sarjana yang justru menjadi pengangguran. Tingginya angka pengangguran mungkin terjadi karena meningkatnya jumlah penduduk yang tidak diiringi dengan peningkatan jumlah industri atau usaha yang pada akhirnya meningkatkan angka pengangguran. Jumlah sarjana yang semakin banyak juga berpengaruh dalam tingginya angka sarjana yang menjadi pengangguran. Data dari Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi menyatakan bahwa angka pengangguran di Indonesia masih 10,8%. Tingginya angka pengangguran seiring dengan penambahan angka kemiskinan dari 36 juta orang menjadi 40 juta orang pada Agustus 2005 lalu. Diperkirakan pada akhir tahun 2006 angka kemiskinan bisa mencapai 60-80 juta orang (Rakasiwi, 2005).

Bagus (32 tahun) merupakan salah satu orang yang masuk dalam angka pengangguran itu, sejak Bagus diwisuda sebagai sarjana teknik pada tahun 1998, ia tak kunjung mendapatkan pekerjaan. Ayahnya, Sumarto, merasa bahwa tugasnya sebagai orangtua belum selesai karena Bagus belum mendapat pekerjaan yang mapan bahkan masih menjadi pengangguran. Membiayai anak mendapat gelar sarjana ternyata bukan jaminan bisa mewujudkan impian. (Ardhan, 2004).

Banyaknya sarjana yang akhirnya hanya menjadi pengangguran menggugah Kementrian Koperasi dan UKM untuk menjalin kerja sama dengan Pemerintah Daerah melaksanakan Program Prospek Mandiri. Program Prospek Mandiri bertujuan untuk menggerakkan tenaga kerja sarjana pengangguran menjadi wirausahawan yang mandiri. Prospek Mandiri adalah singkatan dari Program Sarjana Pencipta Kerja yang mandiri. Prospek Mandiri menugaskan Kementrian Koperasi dan UKM memberi bantuan berupa peralatan dan modal kerja, sedangkan Pemerintah Daerah menyediakan tempat untuk berwirausaha secara gratis. Kelompok Prospek Mandiri diberi waktu dua hingga tiga tahun, kemudian harus keluar dari Prospek Mandiri untuk bergantian dengan kelompok lain. Pada kenyataannya Prospek Mandiri mengalami berbagai hambatan dari Pemerintah Daerah, karena tiap-tiap Pemerintah Daerah memiliki kemampuan yang berbeda. Ada yang menganggap bahwa instruksi dari Kementrian Koperasi dan UKM memberatkan, namun ada pula beberapa daerah yang mampu menyediakan tempat untuk berwirausaha dan mendukung program Prospek Mandiri (BPS dan Kementrian Koperasi dan UKM, 2005).

Pemerintah tidak dapat sepenuhnya menjaring sarjana yang menganggur dengan program Prospek Mandiri karena dana program dan tempat yang terbatas tidak dapat mencukupi untuk menampung jumlah sarjana pengangguran yang ada. Akan lebih baik apabila keinginan berwirausaha itu timbul dari dalam diri individu, mengingat jumlah wirausahawan di Indonesia masih tergolong kecil bila dibandingkan jumlah Pegawai Negeri maupun karyawan Swasta. Banyaknya penduduk Indonesia yang menjadi karyawan dilatarbelakangi pandangan negatif

mengenai wirausahawan, antara lain karena penghasilan yang tidak stabil, sifat agresif, bersaing dan ketidakamanan finansial. Berbeda dengan pekerjaan sebagai karyawan yang memiliki penghasilan tetap dan tidak memiliki resiko tinggi sehingga ada rasa aman (Alma, 2005, h.2). Untuk merubah pandangan masyarakat yang negatif mengenai wirausahawan maka pemerintah melaksanakan program Pendidikan Luar Sekolah (PLS) yang ditujukan pada masyarakat terutama pemuda. PLS bertujuan mengentaskan kemiskinan, pendidikan diarahkan untuk membuka peluang usaha sehingga diharapkan perekonomian dapat meningkat (Ariyanto, 2003).

Selain Prospek Mandiri dan PLS, pemerintah menyelenggarakan Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional dengan tujuan untuk menjaring mahasiswa berprestasi melalui penelitian ilmiah dan menumbuhkan kewirausahaan. Salah satu buktinya ialah dalam ajang Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional XIX yang dilangsungkan di Malang, 26-29 Juli 2006. Ajang Pekan Ilmiah membuat lima mahasiswa Perikanan Fakultas Pertanian UGM sukses menghasilkan kerajinan kulit ikan pari dan menjadikannya sebagai sebuah usaha. Kerajinan kulit ikan pari memang bukan yang pertama, tapi inovasi mereka menghasilkan produk yang lebih baik dan mendorong mereka untuk menjadi wirausahawan (Wiwin, 2006).

Mahasiswa yang juga berwirausaha ialah Rasta, mahasiswa Teknik Fisika ITB 1998, dengan bisnis CD interaktif untuk dokumentasi angkatan yang telah dimulai ketika berada di tingkat empat. Andreas, mahasiswa Teknik Kimia 1997, telah memulai usaha biogas sejak tingkat dua, dia mempunyai visi bahwa suatu saat Indonesia tidak lagi menyubsidi BBM dan elpiji sehingga bahan bakar akan

lebih murah. “Mantapkan apakah mau jadi profesional atau *entrepreneur*. Putuskan, lalu, jalani dulu,” kata Andreas. Zaki Rahman Nur, seorang mahasiswa Biologi dengan usaha susu fermentasinya, menyatakan bahwa untuk menjadi wirausahawan perlu mempersiapkan strategi dan menganggarkan dana dari sebagian uang saku untuk *market research*, modal inilah yang dibutuhkan oleh individu yang ingin berwirausaha (Krisna, 2004).

Pengamatan yang dilakukan terhadap mahasiswa Universitas Diponegoro pun tidak jauh berbeda dengan mahasiswa dari universitas lain yang juga berwirausaha. Mahasiswa Universitas Diponegoro banyak yang melakukan usaha di pemukiman kos mahasiswa, antara lain dengan mendirikan butik, percetakan, *cafe*, aksesoris dan komputer. Beberapa orang mahasiswa pernah dikirim ke Jakarta untuk mengikuti Seminar Kewirausahaan yang kemudian dibimbing untuk menjalankan usaha dari panitia seminar, usaha yang diawali tanpa modal saat melaksanakan seminar masih bertahan sampai saat ini. Dilaksanakannya seminar mengenai kewirausahaan di kalangan mahasiswa, seperti yang dilaksanakan oleh Ilmu Kelautan di bulan Maret 2006, Program Studi Psikologi pada bulan Mei 2006, dan Teknik Lingkungan pada bulan September 2006, menandakan semakin meningkatnya kesadaran mahasiswa akan dunia wirausaha (Suruji, 2006).

Kewirausahaan adalah sikap individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja baru, teknologi baru dan produk baru atau memberi nilai tambah barang dan atau jasa (Drucker, 1996, h.27-30; Suryana, 2001, h.5; Meredith dkk, 1996, h.9; Siagian, 1996, h.12). Wirausahawan adalah orang yang menciptakan dan melakukan

kegiatan wirausaha (Bygrave, 1994, h.2; As`ad, 2001, h.146; Schumpeter dalam Alma, 2005, h.21). Wirausaha ialah usaha yang dijalankan secara mandiri dan berwirausaha berarti melakukan kegiatan menciptakan dan menjalankan usaha mandiri (Zimmerer dan Scarborough, 2002, h.3; Hisrich dan Peters, 2000, h.67).

Universitas Diponegoro dengan mahasiswa yang berjumlah lebih dari lima ribu orang hanya sebagian kecil yang berwirausaha, yang ikut dalam perkumpulan wirausahawan pun hanya 40 orang. Program Kuliah Kerja Usaha (KKU) yang dilaksanakan nampaknya belum membuahkan hasil yang berarti bagi Universitas sendiri. Universitas Diponegoro mendapat tanggapan positif dari UKM karena mereka menjadi lebih tertata administrasi dan memiliki pandangan yang lebih luas berkat program yang dilaksanakan mahasiswa (data sekunder Undip, 2006).

Program KKU yang diselenggarakan sebenarnya merupakan salah satu program Universitas Diponegoro yang mendukung program Dikti dalam rangka peningkatan kesadaran mahasiswa untuk menciptakan lapangan kerja. Program KKU membuat mahasiswa berhadapan langsung dengan dunia usaha dan mengerti permasalahan yang biasa terjadi serta mencari pemecahan masalahnya. Mahasiswa yang mengikuti program KKU dituntut untuk mampu mengembangkan UKM yang merupakan sarana untuk melaksanakan program-program yang direncanakan kelompoknya (data sekunder Undip, 2006).

Mahasiswa Universitas Diponegoro berhasil menjuarai lomba yang diadakan oleh Himpunan Pengusaha Muda Indonesia pada bulan Agustus 2006. Lomba berwirausaha dibagi dalam beberapa kelompok, satu kelompok terdiri dari lima orang dan diberi modal yang sama untuk berwirausaha kemudian selama dua

bulan dinilai perkembangannya. Mahasiswa Universitas Diponegoro berhasil lebih unggul dari mahasiswa universitas lain. Keberhasilan berwirausaha mahasiswa Universitas Diponegoro merupakan suatu bukti bahwa mahasiswa Universitas Diponegoro mampu bersaing dengan mahasiswa dari universitas lain dalam kewirausahaan yang dimiliki. Ternyata beberapa mahasiswa Universitas Diponegoro pun telah berwirausaha, seperti membuka toko komputer, terapi herbal, warung makan dan lain-lain (Suruji, 2006).

Kewirausahaan yang tumbuh dalam keluarga atau kelompok masyarakat merupakan suatu aset yang sangat berharga bagi bangsa Indonesia karena akan sangat membantu perekonomian Indonesia yang masih belum stabil. Masyarakat masih banyak yang berpendapat bahwa untuk memulai usaha dibutuhkan modal yang tidak sedikit, kebutuhan akan modal yang banyak ditepis oleh para wirausahawan. Para wirausahawan yang telah berhasil menyatakan bahwa berwirausaha tidak selalu harus dimulai dengan modal yang besar. Bisa dimulai dengan usaha kecil maupun menengah yang ternyata juga mampu memberi sumbangan yang besar pada perekonomian Indonesia. PT HM Sampoerna, yang merupakan salah satu perusahaan terbesar di Indonesia dengan nilai kapitalisasi yang menakjubkan. Produk pertamanya, Dji Sam Soe, muncul pertama kali 91 tahun lalu, diproduksi dan dipasarkan oleh Bapak Lim Seng Tie (pendiri Sampoerna) dari nol atau tanpa modal sama sekali (Sadino, 2004).

Bagi para mahasiswa tidak perlu ragu dalam upaya memulai bisnis meskipun tanpa modal sama sekali. Menurut Wahyu, dosen Universitas Islam Bandung, mahasiswa memiliki modal kreativitas dan mobilitas yang tinggi yang

akan sangat bermanfaat dalam bisnis, dan dengan modal pergaulan, seseorang tinggal mencari kawan yang dapat diajak kerja sama. Mahasiswa memiliki banyak kawan karena pergaulan, baik dalam lingkungan kampus maupun lingkungan kos, dan kawan dari lingkungannya bisa diajak untuk bekerjasama (Rakasiwi, 2005).

Sikap negatif terhadap usaha kecil maupun usaha rumahan merupakan salah satu sifat yang menghambat untuk berwirausaha, kenyataannya banyak bisnis besar dimulai dari dapur atau garasi. Faktor penghambat lain yaitu yang bisa disebut sebagai “sindroma formalitas”, banyak individu merasa belum mantap berwirausaha bila belum memiliki kantor, status perusahaan, dan staff yang memadai. Untuk merintis jalan sebagai wirausahawan tidak perlu menunggu punya uang dulu baru berbisnis, juga tidak perlu menunggu menjadi perusahaan. Belum memiliki kantor, konsultan, sekretaris, dan sebagainya bukan penghambat untuk memulai bisnis, demikian dikatakan Khasali (Suwandi, 2006).

Peran Usaha Kecil Menengah dalam memberi nilai tambah perekonomian Nasional ternyata lebih dari 55,88% dan kenyataannya UKM mampu menyerap tenaga kerja yang cukup besar sehingga mampu menekan tingkat pengangguran. Jumlah UKM semakin meningkat setiap tahun dan jumlah tenaga kerja yang bekerja di sektor UKM pun semakin bertambah, kenyataan keberhasilan UKM membuat pemerintah lebih mengintensifkan program pengembangan UKM pada masyarakat dan mahasiswa (BPS dan Kementrian Koperasi dan UKM, 2005). UKM juga mampu bertahan dalam kondisi perekonomian yang kurang baik. UKM berhasil membuktikan ketangguhan mereka ketika krisis ekonomi melanda

Indonesia. Pada masa sulit itu UKM menyelamatkan bangsa dengan membantu berputarnya roda perekonomian negara (Sadino, 2004).

Wirakusumo (Suryana, 2001, h.4) menyatakan bahwa kewirausahaan merupakan tulang punggung perekonomian suatu bangsa. Semangat yang terkandung dalam kewirausahaan, yang dikenal dengan istilah *entrepreneurship*, pada hakekatnya adalah segala upaya untuk menciptakan kemakmuran bagi individu atau sekelompok orang yang juga harus dapat memberikan nilai positif bagi masyarakat luas sehingga akan mendorong individu lain untuk berwirausaha dan diharapkan dapat meningkatkan perekonomian bangsa. Jika sekelompok individu berasal dari kalangan bawah (masyarakat ekonomi lemah), maka peningkatan kemakmuran akan mengurangi kemiskinan dan kesenjangan sosial ekonomi di antara kelompok masyarakat individu berasal. Peningkatan kemakmuran kelompok terjadi karena usaha akan melibatkan kalangan masyarakat wirausahawan berasal (Suseno, 2003, h.66).

Salah satu bukti peningkatan ekonomi oleh wirausahawan adalah perekonomian Jepang. Keberhasilan pembangunan yang dicapai Jepang ternyata didukung oleh peranan wirausahawan tingkat sedang yang berjumlah 2% dan wirausahawan tingkat kecil sebanyak 20% dari jumlah penduduknya. Meniru keberhasilan ekonomi Jepang, maka Indonesia membutuhkan tiga juta wirausahawan besar dan sedang serta 30 juta wirausahawan kecil (Alma, 2005, h.5). Kebutuhan akan wirausahawan merupakan suatu peluang dan tantangan bagi generasi muda untuk memilih kewirausahaan sebagai karir dengan berwirausaha dalam rangka ikut membantu membangun perekonomian bangsa. Sudrajat

(Ariyanto, 2005) menyatakan bahwa mahasiswa perlu diberi semangat untuk berwirausaha dan pemahaman mengenai kewirausahaan agar tidak ikut-ikutan dengan fenomena umum, yaitu ada kecenderungan lulusan perguruan tinggi tidak percaya diri untuk bekerja mandiri. Mahasiswa yang lulus pada umumnya memilih bekerja di perusahaan atau orang lain dan menjadi karyawan pemerintah maupun swasta.

Pentingnya kewirausahaan nampak dari Program Pengembangan Budaya Kewirausahaan di Perguruan Tinggi yang dilaksanakan Dirjen Pendidikan Tinggi (Dikti). Program yang dilaksanakan sejak tahun 1997 berupa pemberian mata kuliah kewirausahaan bagi semua jurusan terutama yang terkait dengan bidang Ekonomi. Dikti berharap melalui program pemerintah akan tercipta kewirausahaan pada mahasiswa sehingga setelah lulus tidak hanya menjadi pencari kerja namun diharapkan dapat menciptakan lapangan kerja karena mahasiswa dianggap sebagai masyarakat terdidik yang berpotensi tinggi dalam membantu mengembangkan dan memajukan Indonesia (Dikti, 2004).

Masyarakat menganggap mahasiswa kalangan terpelajar, maka mahasiswa diharapkan dapat ikut membantu pembangunan dan meningkatkan kesejahteraan. Susanto (2006, h.1) menyatakan ia merasa jenuh pada mahasiswa dan menganggap mahasiswa sebagai kelompok yang cenderung eksklusif dan mempunyai cara berpikir yang instan yang membuat mereka lebih berorientasi pada hasil dan kurang menghargai proses, merasa diri besar namun tidak realistis dengan kondisi di sekitarnya. Pandangan Susanto senada dengan Sari yang menyatakan bahwa salah satu hal yang sering kali membuat sarjana tidak cepat

mendapat pekerjaan adalah gengsi bila tidak bekerja kantoran. Dari pengalaman melakukan tes bagi calon karyawan baru, gengsi itu begitu tinggi hingga tak mampu melihat potensi diri sebenarnya (Ardhan, 2004). Gengsi dan ketidakmampuan melihat potensi diri inilah yang dianggap tidak realistis oleh Susanto (2006, h.1) karena sebagai lulusan Perguruan Tinggi seharusnya mampu melihat potensi diri mereka sendiri sehingga akan menimbulkan keinginan untuk memberi manfaat pada masyarakat dengan membuka usaha mandiri sehingga turut menyediakan lapangan kerja bagi orang lain.

Dorongan untuk berwirausaha di kalangan mahasiswa bisa datang dari lingkungan dengan semakin ketatnya persaingan kerja dan lowongan pekerjaan yang semakin sempit, tersedianya informasi mengenai kewirausahaan dan banyaknya pelatihan di bidang kewirausahaan. Faktor lingkungan akan mendorong mahasiswa untuk berfikir realistik, karena pada masa dewasa awal inilah terjadi perubahan cara berfikir subyektif ke arah pemilihan karir yang lebih realistik (Ginzberg dalam Santrock, 2002, h.94). Dorongan dari dalam bisa berupa keengganan untuk bekerja pada orang lain dan diperlukannya faktor kebebasan dalam menjalankan pekerjaan. Senada dengan pendapat Arnold dan Seekins (1994, h.5) bahwa individu yang berwirausaha dapat lebih mengontrol suasana dan jadwal kerja, mengekspresikan diri sesuai potensi yang dimiliki serta mengembangkan karir untuk jangka panjang. Seorang wirausahawan dapat menentukan sendiri jenis bisnis yang akan dijalankan, jadwal kerja dan suasana kerja yang disesuaikan dengan potensi yang dimiliki serta keperluan yang ada.

Dorongan dari bidang pendidikan memberikan mata pelajaran mengenai kewirausahaan yang praktis dan menarik juga penting dalam meningkatkan kewirausahaan. Pendidikan mendorong untuk berwirausaha terjadi pada alumni MIT, Harvard University. Setelah mendapat pelajaran mengenai kewirausahaan, mereka kemudian mencoba mendirikan usaha ketika aktif kuliah dengan bekal yang ada. Usaha yang dirintis dari awal mereka lanjutkan setelah lulus (Alma, 2005, h.6-7). Berwirausaha diharapkan dapat dilakukan oleh mahasiswa Indonesia karena terdapatnya mata pelajaran yang berhubungan dengan kewirausahaan yang mendorong untuk berwirausaha, seperti mata kuliah Manajemen di Fakultas MIPA, Pengantar Ekonomi dan Sistem Informasi Manajemen di Fakultas Teknik, Psikologi Industri dan Psikologi Konsumen dan Pemasaran di Fakultas Psikologi, serta berbagai mata kuliah Ekonomi di Fakultas Ekonomi yang mampu menambah wawasan dalam dunia wirausaha.

Kewirausahaan selalu berkaitan dengan faktor individual, individu yang berwirausaha ingin memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, ingin melakukan segala sesuatu yang diinginkan tanpa pengaruh orang lain. Manusia yang individual senada dengan pendapat kaum Epicurean yang menyatakan bahwa pada dasarnya manusia bersifat hedonistik dan mau menang sendiri (Sarwono, 2002, h.38). Manusia yang individual, ingin mendapat keuntungan sebesar-besarnya dan ingin menang sendiri tinggal bersama orang banyak dan tidak lepas dari lingkungan karena individu selain sebagai makhluk individu juga sebagai makhluk sosial yang membutuhkan orang lain dan di sisi lain individu ingin dapat menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Individu ingin

menyesuaikan diri dengan lingkungan dalam keadaan yang bisa diramalkan agar sebisa mungkin dapat mengendalikan lingkungan dalam upaya mendapat keuntungan sebesar-besarnya dan memperoleh kemenangan.

Jika individu tidak dapat meramalkan dan mengendalikan lingkungan maka akan timbul keadaan tidak seimbang yang akan membuat individu berusaha mencapai keadaan seimbang dengan berbagai cara agar dapat diterima lingkungan (Lewin dalam Sarwono, 2002, h.44). Ketidakseimbangan yang terjadi dalam individu bisa menimbulkan konflik dan jika konflik dibiarkan berlarut-larut maka akan menimbulkan berbagai masalah pada individu.

Dalam menekuni dunia wirausaha tidaklah semudah yang dibayangkan. Persaingan antar wirausahawan, situasi yang tidak menentu, keharusan untuk menjalin hubungan baik dengan banyak orang sebagai relasi bisnisnya. Banyak kondisi dan keadaan yang membuat individu tidak dapat menyesuaikan diri dan mengendalikan lingkungannya, seperti keinginan pasar yang berubah, ide yang berbeda dengan rekan bisnis, persaingan yang semakin ketat, dan pelanggan yang tidak puas. Individu yang mengalami keadaan tidak dapat mengendalikan lingkungan akan berada dalam ketidakseimbangan dan berusaha mengatasinya untuk mengembalikan ke keadaan seimbang. Usaha yang dilakukan bisa dengan menjembatani kepentingan kedua belah pihak bahkan bisa dengan mengorbankan kepentingan pribadi demi diterima lingkungan sehingga dapat mengendalikan lingkungan (Sarwono, 2002, h.45). Ketidakseimbangan akan membuat individu tidak mampu mengendalikan faktor lingkungan sehingga akan mengancam kelangsungan usahanya karena kurangnya penerimaan dari lingkungan terhadap

dirinya. Individu yang tidak diterima lingkungan tidak akan mendapat dukungan dan akan semakin memperburuk masalah yang dihadapi.

Wirausahawan memerlukan kemampuan menyampaikan kepentingan pribadi dan menjembatani dengan kepentingan orang lain agar terjalin hubungan yang baik dan kepekaan dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan. Kemampuan diharapkan dapat mempertahankan hubungan positif yang efektif agar keinginan kedua belah pihak tercapai. Suatu kemampuan individu dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan dan memberi pengaruh pada orang lain demi mencapai tujuan dalam konteks sosial tertentu yang disesuaikan dengan budaya, lingkungan, situasi yang dihadapi serta nilai yang dianut oleh individu disebut sebagai kompetensi sosial (Hughes dalam Topping dkk, 2000, h.31; Gullota dkk, 1999, h.70; Asher dan Parker dalam Durkin, 1995, h.149).

Wirausahawan ingin mencapai tujuan dengan sifat individual dalam dirinya yakni ingin mendapat keuntungan sebesar-besarnya dan mau menang sendiri, maka harus dapat menyeimbangkan dengan lingkungan karena individu butuh menyesuaikan diri dan diterima dalam lingkungan sehingga dapat bertindak untuk mengendalikan lingkungan. Wirausahawan yang baik ialah ketika dapat menciptakan kemakmuran bagi sekelompok orang dan juga harus memberikan nilai positif bagi masyarakat luas (Suseno, 2003, h.66). Cara menyeimbangkan antara individu dan lingkungan bisa dengan penyesuaian sosial yang diperlukan untuk meraih kesuksesan bersosialisasi. Kesuksesan bersosialisasi nampak dalam kemampuan individu membuat dan mempertahankan hubungan sosial yang positif, menahan diri dari melukai orang lain, menolong, memberi bantuan pada

kelompok, menambah perilaku sehat dan menjaga kesehatan, menghindari tingkah laku yang memungkinkan efek negatif (Topping dkk, 2000, h.30).

Kesuksesan bersosialisasi akan memberikan keefektifan dalam menangani konflik yang timbul akibat kepentingan individual yang tidak dapat langsung disalurkan karena adanya kepentingan orang lain dan lingkungan. Persaingan antar wirausahawan tidak dapat dibiarkan berlarut-larut dan menimbulkan kebutuhan untuk menyelesaikan tanpa merugikan kedua belah pihak justru diharapkan dapat memberi keuntungan pada keduanya. Kebutuhan pelanggan yang berubah setiap saat seiring dengan perubahan lingkungan dan tuntutan yang cepat akibat kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi menimbulkan kebutuhan untuk dapat memberikan apa yang diinginkan pelanggan dengan cepat dan tepat demi kelangsungan usahanya. Informasi menjadi penting bagi wirausahawan dalam upaya mengembangkan dan mengelola usaha karena informasi cenderung cepat menyebar dan cepat berubah. Informasi akan membuat wirausahawan mampu untuk terus melakukan inovasi dan berfikir kreatif dengan menggunakan kondisi yang ada agar tidak tertinggal dari kemajuan dan perubahan pasar dan dapat terus bersaing dengan pihak lain.

Pentingnya informasi disadari oleh wirausahawan mahasiswa Universitas Diponegoro dan mereka mendirikan Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang. Perkumpulan terbentuk untuk menjembatani informasi antar wirausahawan mahasiswa sehingga segala peluang usaha maupun perubahan pasar dapat dimengerti lebih dini sehingga diharapkan dapat dikendalikan. Perkumpulan bertujuan sebagai tempat perputaran informasi antar

anggota sehingga kemajuan bersama dapat tercapai dan bisa menyikapi persaingan dengan wirausahawan lain yang difokuskan pada menyikapi persaingan dengan wirausahawan di luar anggota perkumpulan. Informasi tidak hanya terbatas pada persaingan dan perkembangan dunia luar, namun juga meliputi pengalaman yang pernah dialami individu dalam organisasi yang akan membantu individu lain belajar untuk memprediksi suatu tindakan sehingga tidak melakukan kesalahan yang sama seperti yang pernah dilakukan orang lain.

Kondisi dalam organisasi tidak mencerminkan tujuan baik yang ingin dicapai organisasi, anggotanya banyak yang keluar dari organisasi dan menghadapi persaingan dan dunia wirausaha sendiri. Individu yang keluar mungkin saja karena merasa tidak mendapatkan keuntungan dari organisasi karena sifat individual manusia yang mau menang sendiri. Kerugian yang di dapat dari organisasi dengan merasa bahwa ada anggota lain yang mencontek idenya sehingga ia harus berupaya mendapatkan ide yang berbeda lagi mungkin terjadi karena individu tidak dapat mengerti dan memahami serta mengendalikan kelompok. Kondisi tidak mendapat keuntungan dan memberi kerugian akan membuat ketidaknyamanan dan individu akan merasa lebih baik bila tidak berhubungan lagi dengan kelompok karena ketidakmampuan dalam mengerti dan mengendalikan. Individu yang menjauh mungkin saja karena tidak mampu untuk melakukan komunikasi secara baik dengan anggota kelompok yang membutuhkan kompetensi sosial dalam melakukannya.

Seorang wirausahawan tidak ingin kehilangan relasi bisnisnya hanya karena tidak mampu membentuk dan menjaga hubungan baik secara efektif sebagai salah satu cara meraih kesempatan untuk memperluas dan mengembangkan usahanya. Banyak orang sukses yang kalau kita cermati ternyata mereka memiliki kemampuan bekerja sama, berempati, dan pengendalian diri yang menonjol yang merupakan hasil dari kompetensi sosial. Kompetensi sosial membuat individu mampu memahami norma yang relevan dalam kelompok, mendeteksi minat dan motivasi orang lain secara akurat, serta mampu memberikan keseimbangan dan ketepatan antara kebutuhan diri dan kebutuhan orang lain atau kebutuhan masyarakat.

Kompetensi sosial memungkinkan individu dapat menjembatani kepentingan kedua belah pihak karena adanya sikap tenang, hangat, ramah, serta mudah diajak bicara, sehingga mampu memunculkan perilaku yang dapat diterima oleh kelompok. Sebagai individu, manusia tentu membutuhkan orang lain dalam kehidupan, sebagai wirausahawan individu terbiasa mengatur segala sesuatu sendiri. Kebutuhan untuk dapat diterima dalam kelompok dan lingkungan menimbulkan suatu keadaan seorang wirausahawan dituntut untuk dapat berhubungan dengan orang lain dan juga menyampaikan atau mewujudkan pendapat dan ide yang dimiliki yang kadang sulit dimengerti oleh orang lain atau bahkan berbeda dan tidak dapat diterima.

Individu yang memiliki kompetensi sosial dapat menjalin hubungan dengan orang lain dengan cukup lancar, peka membaca reaksi dan perasaan orang lain, mampu memimpin dan mengorganisir, dan pintar menangani perselisihan

yang muncul dalam setiap keadaan yang dihadapi. Mereka adalah orang yang disukai oleh orang lain di sekitarnya karena secara emosional menyenangkan dengan sikapnya yang tenang, hangat, ramah dan mudah diajak bicara. Kompetensi sosial dibutuhkan oleh wirausahawan karena mereka harus menghadapi berbagai macam kelompok dalam lingkungan dan berbagai macam kondisi dan situasi yang tidak menentu, namun dituntut untuk selalu tampil menyenangkan. Tampil menyenangkan berarti dapat menampilkan perilaku sesuai dengan apa yang diinginkan orang yang berinteraksi dengannya dan diharapkan dapat memberi pengaruh positif terhadap kelangsungan usahanya.

Penelitian mengenai kewirausahaan dan kompetensi sosial diperlukan agar individu yang menjalankan usaha dapat menyesuaikan diri dan diterima serta mengendalikan lingkungan dalam upaya mengembangkan dan meraih kesuksesan usaha. Kesuksesan usaha diraih dengan kemampuan individu untuk menjembatani kebutuhan individual yang meliputi kebutuhan untuk berhasil dan mencapai kesuksesan usaha yang dimiliki dengan kebutuhan sosial yang nampak dalam keinginan individu untuk dapat diterima oleh masyarakat.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian adalah apakah terdapat hubungan antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah penelitian bidang Psikologi khususnya bidang Psikologi Industri dan Organisasi dan Psikologi Sosial mengenai kompetensi sosial dalam bidang kewirausahaan.

2. Manfaat Praktis

Menambah informasi bagi anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang mengenai kompetensi sosial yang diharapkan dapat dikembangkan sebagai sarana mencapai keberhasilan usaha dan meningkatkan kewirausahaan yang dimiliki.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kewirausahaan

1. Pengertian Kewirausahaan

Istilah kewirausahaan berasal dari terjemahan “*Entrepreneurship*” yang secara harfiah diterjemahkan sebagai “perantara”. Wirausaha sendiri berasal dari Bahasa Perancis, *entrepreneur* yang dalam Bahasa Inggris berarti *go between* yang berarti “antara” (Alma, 2005, h.21). Sedangkan dalam Bahasa Jerman, *unternehmer* yang berarti orang yang memiliki sekaligus menjalankan sendiri usahanya (Drucker, 1996, h.25). Pengertian kewirausahaan dari uraian suku kata terdiri dari kata awalan *ke* dan akhiran *an*, *wira* dan *usaha*. Awalan *ke* dan akhiran *an* menunjukkan kata benda abstrak tentang sifat, sedangkan *wira* berarti manusia unggul, pahlawan, pendekar, teladan, berbudi luhur, berjiwa besar, gagah berani serta memiliki keagungan watak, *usaha* berarti pekerjaan amal, bekerja, berbuat sesuatu. Dengan demikian kewirausahaan berarti sekumpulan sifat-sifat atau watak yang dimiliki oleh individu yang menunjukkan besarnya potensi untuk menjadi wirausahawan (Herawati, 1998, h.11).

Menurut Bygrave (1994, h.2) wirausahawan adalah individu yang mengamati kesempatan dan menciptakan organisasi untuk mengejar kesempatan. Menurut As`ad (2001, h.146) wirausahawan adalah individu yang memiliki kemampuan dan sikap mandiri, kreatif, inovatif, ulet, berpandangan jauh ke depan, pengambilan resiko yang sedang dan tanpa mengabaikan orang lain dalam

bidangnya atau masyarakat. Menurut Schumpeter (Alma, 2005, h.21) yang disebut sebagai wirausahawan adalah individu yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dan menggerakkan perekonomian masyarakat untuk maju ke depan. Wirausahawan adalah individu-individu yang berani mengambil resiko, mengkoordinasi, mengelola penanaman modal atau sarana produksi serta mengenalkan fungsi faktor produksi baru atau yang mampu memberikan respon secara kreatif dan inovatif.

Berwirausaha adalah menciptakan sebuah bisnis baru dengan mengambil resiko demi mencapai keuntungan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan (Zimmerer dan Scarborough, 2002, h.3). Hisrich dan Peters (2000, h.67) menyatakan bahwa berwirausaha berarti melakukan proses menciptakan sesuatu yang berbeda dengan mengabdikan seluruh waktu dan tenaganya disertai menanggung resiko keuangan, kejiwaan, sosial dan menerima balas jasa dalam bentuk uang dan kepuasan pribadinya.

Drucker (1996, h.27-30) mengartikan kewirausahaan sebagai semangat, kemampuan, sikap, perilaku individu dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. Keuntungan diperoleh dengan mengembangkan kreativitas yang dimiliki dan menemukan hal-hal yang baru. Wirausahawan bukanlah penanam modal, bergelut dengan ketidakpastian dan resiko, seorang wirausahawan selalu mencari perubahan, menanggapi dan memanfaatkan sebagai peluang.

Menurut Suryana (2001, h.5) kewirausahaan adalah suatu kemampuan berpikir kreatif dan berperilaku inovatif (menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda) yang dijadikan dasar, sumber daya, kiat dan proses menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian mengambil resiko.

Menurut Meredith dkk (1996, h.9), kewirausahaan berarti memadukan perwatakan pribadi, keuangan dan sumber daya. Kewirausahaan adalah semangat, sikap dan kemampuan individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja baru, teknologi baru dan produk baru atau memberi nilai tambah barang dan jasa. Kewirausahaan merupakan sebuah pekerjaan atau karier yang bersifat fleksibel dan imajinatif, mampu merencanakan, mengambil resiko, mengambil keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan untuk mencapai tujuan.

Menurut Siagian (1996, h.12), kewirausahaan adalah semangat, perilaku dan kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh keuntungan untuk diri sendiri dan atau pelayanan yang lebih baik pada pelanggan atau masyarakat, dengan selalu berusaha mencari dan melayani langganan lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk yang lebih bermanfaat, menerapkan cara kerja yang lebih efisien, melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas, inovasi dan kemampuan manajemen.

As'ad (2003, h.146) mendefinisikan kewirausahaan sebagai kemampuan dan sikap mandiri, kreatif, inovatif, ulet, berpandangan jauh ke depan, pengambilan resiko yang sedang dan tanpa mengabaikan kepentingan orang lain dalam bidangnya atau masyarakat.

Ruang lingkup kewirausahaan meliputi dua faktor, yaitu faktor manusia dan faktor kemasyarakatan atau peradaban (Herawati, 1998, h.17). Faktor kemasyarakatan dan peradaban memerlukan studi khusus yang luas dan belum memungkinkan untuk dilakukan dalam penelitian, maka pembahasan yang akan kita rinci lebih lanjut ialah mengenai faktor manusia.

Berdasarkan berbagai definisi yang telah dikemukakan oleh para ahli maka dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah semangat, sikap dan kemampuan individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja baru, teknologi baru dan produk baru atau memberi nilai tambah barang dan jasa.

2. Karakteristik Wirausahawan

Untuk melihat individu mempunyai kadar kewirausahaan yang tinggi atau tidak, bisa dicermati dengan karakteristik kewirausahaan yang biasanya nampak dari tingkah laku yang muncul dalam keseharian individu. Sukardi (As'ad, 2003, h.147) menyatakan bahwa seorang wirausahawan yang berhasil mempunyai karakteristik psikologik tertentu, yaitu:

- a. Supel dan fleksibel dalam bergaul, mampu menerima kritik dan mampu melakukan komunikasi yang efektif dengan orang lain.
- b. Mampu dan dapat memanfaatkan kesempatan usaha yang ada.
- c. Berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan atas hal-hal yang akan dikerjakan serta menyenangkan tugas-tugas yang efektif dengan orang lain.

- d. Memiliki pandangan ke depan, cerdas, lihai, dapat menanggapi situasi yang berubah-ubah serta tahan terhadap situasi yang tidak menentu.
- e. Mampu menemukan sesuatu yang orisinal dari pemikiran sendiri dan mampu menciptakan hal-hal serta kreatif.
- f. Mempercayai kemampuan sendiri, kemampuan untuk bekerja mandiri, optimis dan dinamis serta memiliki kemampuan untuk menjadi pemimpin.
- g. Menguasai berbagai pengetahuan maupun keterampilan dalam menyusun, menjalankan dan mencapai tujuan organisasi usaha, manajemen umum dan berbagai bidang pengetahuan lain yang menyangkut dunia usaha.
- h. Memiliki motivasi yang kuat untuk menyelesaikan tugasnya dengan baik mengutamakan prestasi, selalu memperhitungkan faktor penghambat maupun penunjang, tekun, kerja keras, teguh dalam pendirian dan berdisiplin tinggi.
- i. Memperhatikan lingkungan sosial untuk mencapai taraf hidup yang lebih baik bagi semua orang.

Menurut Richard dan Ralph (Winardi, 2005, h.3) seorang wirausahawan mengorganisasi dan mengoperasikan sebuah perusahaan untuk mencapai keuntungan pribadi, membayar harga yang berlaku untuk bahan yang digunakan dalam perusahaan, menyumbangkan inisiatif, keterampilan serta upayanya dalam merencanakan, mengorganisasi dan mengelola perusahaan. Menghadapi kemungkinan mendapat untung atau rugi yang dikarenakan kejadian-kejadian yang tidak dapat diduga sebelumnya dan tidak dapat dikendalikan, sehingga menjadi resiko baginya.

Meredith dkk (1996, h.5) menyusun watak wirausahawan berdasarkan enam karakteristik wirausahawan dan menyatakan bahwa karakteristik wirausahawan dengan aspek kewirausahaan adalah setara. Karakteristik dan watak wirausahawan adalah:

Tabel 1. Karakteristik dan watak wirausahawan

No.	Karakteristik	Watak
1.	Percaya diri	keyakinan, ketidaktergantungan
2.	Berorientasi tugas dan hasil	kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan yang kuat, energetik dan memiliki inisiatif
3.	Pengambil resiko	kemampuan mengambil resiko dan suka pada tantangan
4.	Kepemimpinan	bertingkah laku sebagai pemimpin dan dapat bergaul dengan orang lain
5.	Keorisinilan	inovatif dan kreatif serta fleksibel
6.	Berorientasi masa depan	pandangan ke depan dan perspektif

Sumber: Meredith dkk, 1996, h.7

Karakteristik wirausahawan Meredith dkk (1996, h.5-7) dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Percaya diri (*Self confidence*); yaitu memiliki nilai keyakinan, optimisme, individualitas dan ketidaktergantungan. Individu yang memiliki kepercayaan diri cenderung memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai keberhasilan. Seorang wirausahawan percaya terhadap kemampuan dan konsep wirausaha yang dimilikinya. Mereka percaya bahwa mereka memiliki kemampuan untuk menyelesaikan apapun yang telah mereka rencanakan (Lambing dan Kuehl, 2003, h.26).

- b. Berorientasi tugas dan hasil; adalah selalu mengutamakan prestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energik dan berinisiatif. Dalam kewirausahaan, peluang hanya diperoleh apabila ada inisiatif.
- c. Keberanian mengambil resiko; merupakan kemampuan untuk mengambil resiko atas hal-hal yang dikerjakannya (As'ad, 2003, h.157), resiko yang diambil adalah resiko yang diperhitungkan dan realistik, sesuai dengan pengetahuan, latar belakang dan pengalamannya yang akan meningkatkan kemungkinan keberhasilannya (Zimmerer dan Scarborough, 2004, h.4).
- d. Kepemimpinan; wirausahawan yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, kepeloporan, dan keteladanan, disamping itu selalu ingin bergaul untuk mencari peluang, terbuka untuk menerima kritik dan saran yang kemudian dijadikan peluang. Ia selalu ingin tampil berbeda, lebih dulu, lebih menonjol, lebih menyukai mengendalikan sumber daya mereka sendiri dan menggunakan sumber daya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sendiri (Zimmerer dan Scarborough, 2004, h.4).
- e. Keorisinilan; memiliki unsur berupa nilai inovatif, kreatif dan fleksibel, ditandai dengan tidak pernah puas dengan cara yang telah dilakukan, selalu menuangkan imajinasi dalam pekerjaan serta selalu memanfaatkan perbedaan. Menurut As'ad (2003, h.157) keorisinilan merupakan kemampuan untuk menciptakan hal-hal yang baru, tidak terikat pada pola-pola yang sudah ada, kreatif dan cakap dalam berbagai bidang dan memiliki pernyataan maupun pengalaman yang cukup banyak. Kreativitas

juga merupakan kemampuan untuk mengenali dan melihat suatu kesempatan dimana orang lain tidak mengetahuinya sehingga dapat menciptakan sesuatu yang baru (Lambing dan Kuehl, 2003, h.28).

- f. Berorientasi masa depan; yaitu memiliki perspektif dan pandangan ke masa depan sehingga akan selalu berusaha untuk berkarya dan berkarsa. Pandangan yang jauh ke depan, membuat wirausahawan tidak cepat puas dengan karsa dan karya yang sudah ada sekarang. Oleh sebab itu, ia selalu mempersiapkannya dengan mencari peluang (Suryana, 2001, h.17).

Meredith dkk (1996, h.7) mengemukakan bahwa mustahil untuk menemukan seorang wirausahawan yang memiliki angka tinggi untuk semua karakteristik. Karakteristik utama yang dapat dijumpai pada sebagian besar wirausahawan adalah kepercayaan pada diri sendiri, fleksibilitas, keinginan untuk mencapai sesuatu dan keinginan untuk tidak tergantung pada orang lain.

Siagian dan Asfahani (1996, h.13-16) mengidentifikasikan delapan ciri-ciri kewirausahaan yang diperlukan untuk mengembangkan wirausaha andal (*administrative entrepreneur*), kedelapan cirinya adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki rasa percaya diri dan sikap mandiri yang tinggi untuk berusaha mencari penghasilan dan keuntungan melalui perusahaan.
- b. Mau dan mampu mencari serta menangkap peluang usaha yang menguntungkan serta melakukan segala hal yang diperlukan untuk memanfaatkan peluang.
- c. Mau dan mampu bekerja keras dan tekun dalam menghasilkan barang dan jasa serta mencoba cara kerja yang lebih tepat dan efisien.

- d. Mau dan mampu berkomunikasi, tawar menawar dan musyawarah dengan berbagai pihak yang besar pengaruhnya pada kemajuan usaha.
- e. Menghadapi hidup dan menangani usaha dengan terencana, jujur, hemat dan disiplin.
- f. Mencintai kegiatan usahanya dan perusahaannya serta lugas dan tangguh tetapi cukup luwes dalam melindunginya.
- g. Mau dan mampu meningkatkan kapasitas diri dan kapasitas perusahaan dengan memanfaatkan dan memotivasi orang lain, melakukan perluasan dan pengembangan usaha dengan resiko yang harus ditanggungnya.
- h. Berusaha mengenal dan mengendalikan lingkungan serta menggalang kerjasama yang saling menguntungkan dengan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

Berdasarkan pendapat para ahli maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik kewirausahaan yang digunakan dalam penelitian ialah karakteristik yang dikemukakan oleh Meredith, yakni percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi masa depan. Penggunaan karakteristik kewirausahaan Meredith untuk mengukur tinggi rendahnya kewirausahaan yang dimiliki individu berdasarkan pada pendapat Meredith yang menyatakan bahwa karakteristik wirausahawan dan aspek kewirausahaan ialah setara dan karakteristik dijelaskan lebih lanjut sehingga dapat digunakan sebagai indikator perilaku.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kewirausahaan

Faktor-faktor yang mempengaruhi kewirausahaan dapat dibagi menjadi dua yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal merupakan faktor dari dalam individu itu sendiri sedangkan faktor eksternal merupakan hasil interaksi individu dengan lingkungannya (Suryana, 2001, h.34). Faktor-faktor yang mempengaruhi kewirausahaan antara lain:

a. Faktor internal, meliputi

- 1) Kebutuhan berprestasi (*need for achievement*); kebutuhan berprestasi mendorong individu untuk menghasilkan yang terbaik (Suryana, 2001, h.34). Lambing dan Kuehl (2000, h.17) menyatakan bahwa tujuan yang ingin dicapai seorang wirausahawan dipengaruhi oleh kebutuhan akan berprestasinya yang mendorong individu untuk menghasilkan yang terbaik dan biasanya memiliki inisiatif serta keinginan yang kuat untuk mengungkapkan ide-ide dalam pikirannya, menyampaikan gagasan demi mencapai suatu kesuksesan. Ide yang dimiliki seorang wirausahawan kadang dipandang aneh dan berbeda dari ide umumnya, maka diperlukan kemampuan individu agar dapat menyampaikan ide-idenya sehingga dapat diterima oleh orang lain dan masyarakat, untuk itulah seorang wirausahawan memerlukan kompetensi sosial.
- 2) *Internal locus of control*; dijelaskan lebih lanjut oleh Lambing dan Kuehl (2000, h.17), individu yang memiliki *internal locus of control* mempercayai bahwa kegagalan dan kesuksesan yang dialami ditentukan dari usaha yang dilakukan. Individu yakin akan

kemampuan yang dimiliki dan berusaha keras mencapai tujuannya (Riyanti, 2003, h.60). Berdasarkan penelitian Rotter (Hisrich dan Peters, 2000, h.69) terhadap wirausaha menunjukkan bahwa *internal locus of control* berhubungan dengan motivasi berwirausaha dan berkorelasi positif dengan kesuksesan dalam berkarir.

- 3) Kebutuhan akan kebebasan (*need for independence*); Hisrich dan Peters (2000, h.71) menjelaskan lebih lanjut bahwa seorang wirausahawan diharuskan untuk melakukan sesuatu berdasarkan caranya sendiri, sehingga memiliki kebutuhan akan kebebasan yang tinggi. Kebutuhan akan kebebasan berarti kebutuhan individu untuk mengambil keputusan sendiri, menentukan tujuan sendiri serta melakukan tindakan untuk mencapai tujuan dengan caranya sendiri.
- 4) Nilai-nilai pribadi; nilai-nilai pribadi sangat penting bagi para wirausahawan (Suryana, 2001, h.34). Hisrich dan Peters (2000, h.72) serta Hunter (2003, h.5) menyatakan beberapa penelitian menunjukkan bahwa wirausaha mempunyai sifat dasar mengenai proses manajemen dan bisnis secara umum yang membantu individu menciptakan dan mempertahankan bisnis yang dirintis. Sifat dasar meliputi nilai kemenangan bagi individu yang berarti berhasil mengaktualisasikan dirinya. Nilai-nilai pribadi diterangkan lebih lanjut oleh Durkin (1995, h.152) yang menyatakan bahwa nilai pribadi akan menjadi dasar bagi individu pada saat mengambil keputusan dalam membuat perencanaan untuk mencapai kesuksesan. Nilai pribadi yang dianut seringkali

berbeda dengan nilai yang dimiliki orang lain, oleh karena itu nilai pribadi harus disampaikan sehingga tidak menimbulkan konflik yang mendasar ketika suatu hubungan sedang berjalan. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kompetensi sosial yang dimiliki akan membantu individu untuk bersikap tenang, hangat dan ramah serta mudah diajak bicara. Individu akan memiliki kesempatan yang lebih baik untuk diterima dalam lingkungannya.

- 5) Pengalaman; diartikan sebagai pengalaman kerja individu sebelum memutuskan kewirausahaan sebagai pilihan karir. Hisrich dan Peters, (2000, h.74) menyatakan bahwa pengalaman kerja mempengaruhi individu dalam menyusun rencana dan melakukan langkah-langkah selanjutnya. Penelitian Kim (Riyanti, 2003, h.39) menunjukkan bahwa pengalaman memberikan pengaruh terhadap keberhasilan usaha. Pengalaman yang dimaksud dalam penelitian Kim adalah keterlibatan langsung dalam suatu kegiatan usaha.

b. Faktor eksternal, meliputi

- 1) *Role model*; merupakan faktor penting yang mempengaruhi individu dalam memilih kewirausahaan sebagai karir. Orang tua, saudara, guru atau wirausahawan lain dapat menjadi *role model* bagi individu. Individu membutuhkan dukungan dan nasehat dalam setiap tahapan dalam merintis usaha, *role model* berperan sebagai mentor bagi individu. Individu juga akan meniru perilaku yang dimunculkan oleh *role model*. Pentingnya *role model* dalam mempengaruhi pilihan karir

didukung oleh penelitian Jacobowitz dan Vidler (Riyanti, 2003, h.38) yang menunjukkan bahwa 72% wirausahawan negara Atlantik memiliki orang tua atau saudara wirausahawan. Individu berwirausaha dengan cara meniru orang tua atau saudara yang berwirausaha.

- 2) Dukungan keluarga dan teman; dukungan dari orang dekat akan mempermudah individu sekaligus menjadi sumber kekuatan ketika menghadapi permasalahan (Hisrich dan Peters, 2000, h.75). Dukungan dari lingkungan terdekat akan membuat individu mampu bertahan menghadapi permasalahan yang terjadi.
- 3) Pendidikan; pendidikan formal berperan penting dalam kewirausahaan karena memberi bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha terutama ketika menghadapi suatu permasalahan. Sekolah atau Universitas sebagai tempat berlangsungnya pendidikan formal yang mendukung kewirausahaan akan mendorong individu untuk menjadi seorang wirausahawan (Hisrich dan Peters, 2000, h.12).

Berdasarkan pendapat para ahli maka dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi kewirausahaan ada dua, yakni faktor internal yang merupakan faktor dari dalam diri individu dan faktor eksternal yang merupakan hasil interaksi individu dengan lingkungannya. Faktor internal meliputi kebutuhan berprestasi, *internal locus of control*, kebutuhan akan kebebasan, nilai-nilai pribadi, dan pengalaman, sedangkan faktor eksternal meliputi *role model*, dukungan keluarga dan teman, serta pendidikan.

B. Kompetensi Sosial

1. Pengertian Kompetensi Sosial

Chaplin (2001, h.99) menyatakan bahwa kompetensi adalah kelayakan kemampuan atau pelatihan untuk melakukan satu tugas, sedangkan Kartono (1990, h.99) memberi pengertian bahwa kompetensi adalah kemampuan atau segala daya, kesanggupan, kekuatan, kecakapan dan keterampilan teknis maupun sosial yang dianggap melebihi dari kesanggupan anggota biasa.

Spitzberg dan Cupach (De Vito, 1996, h.12) menyatakan bahwa kompetensi interpersonal adalah kemampuan seorang individu untuk berkomunikasi secara efektif dengan satu individu lain. Kompetensi interpersonal lebih pada kemampuan untuk melakukan komunikasi antara dua individu, sedangkan kompetensi sosial adalah kemampuan untuk melakukan komunikasi dengan beberapa individu dalam konteks lingkungan dan budaya tertentu.

Hughes (Topping dkk, 2000, h.31) menyatakan bahwa kompetensi sosial meliputi seperangkat kemampuan pokok, sikap, kepandaian dan perasaan yang diberi arti secara fungsional oleh konteks budaya, lingkungan dan situasi. Kompetensi sosial tidak lepas dari pengaruh situasi sosial, kondisi kelompok sosial, tugas sosial serta keadaan individu untuk beradaptasi dalam berbagai keadaan dan lingkungan.

Waters dan Sroufe (Gullotta dkk, 1999, h.99) menyatakan bahwa individu yang memiliki kompetensi sosial dapat memanfaatkan lingkungan dan diri pribadi sebagai sumber untuk meraih hasil yang optimal dalam hubungan interpersonal. Gullota (Gullota dkk, 1999, h.70) menyimpulkan bahwa kompetensi sosial adalah

kemampuan, kecakapan atau keterampilan individu dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan dan memberi pengaruh pada orang lain demi mencapai tujuan dalam konteks sosial tertentu yang disesuaikan dengan budaya, lingkungan, situasi yang dihadapi serta nilai yang dianut oleh individu.

Ford (1982, h.325) memberikan definisi yang lebih terarah dengan mengartikan kompetensi sosial sebagai tindakan yang sesuai dengan tujuan dalam konteks sosial tertentu, dengan menggunakan cara-cara yang tepat dan memberikan efek positif bagi perkembangan. Selanjutnya, dapat dinyatakan bahwa orang yang memiliki kompetensi sosial yang tinggi mampu mengekspresikan perhatian sosial lebih banyak, lebih simpatik, lebih suka menolong dan lebih dapat mencintai.

Individu dengan kompetensi sosial melalui pikiran dan perasaannya akan mampu menyeleksi dan mengontrol perilaku mana yang sebaiknya dinampakkan dan yang sebaiknya ditekan pada situasi tertentu yang dihadapi guna menerima tujuan yang diinginkan dirinya sendiri atau orang lain. Setiap individu setidaknya memiliki kompetensi sosial pada satu situasi dan tidak seorang pun yang memiliki kompetensi sosial pada semua situasi, berarti setiap individu pernah melakukan kesalahan dalam satu situasi yang dihadapi sehingga tidak dapat mencapai tujuan. Individu dengan kompetensi sosial secara umum ialah yang dapat mengatur dirinya dan beradaptasi dengan banyak kelompok dan terhadap banyak situasi (Topping dkk, 2000, h.33-35).

Asher dan Parker (Durkin, 1995, h.149) mendefinisikan kompetensi sosial sebagai komponen lengkap dari suatu hubungan, kompetensi sosial dibutuhkan pada pertemuan awal untuk membuat hubungan dan berfungsi untuk memudahkan dan mengembangkan ke arah pertemanan. Individu dengan kompetensi sosial diharapkan dapat berkomunikasi secara efektif, dapat memahami diri mereka sendiri dan orang lain, memperoleh peran gender yang tepat, mengamati tugas moral dalam kelompok yang dihadapi, mengatur emosi, menyesuaikan tingkah laku mereka dalam memberi respon sesuai tingkat usia dan norma yang ada.

Berdasarkan uraian para ahli, dapat disimpulkan bahwa kompetensi sosial adalah kemampuan, kecakapan atau keterampilan individu dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan dan memberi pengaruh pada orang lain demi mencapai tujuan dalam konteks sosial tertentu yang disesuaikan dengan budaya, lingkungan, situasi yang dihadapi serta nilai yang dianut oleh individu.

2. Aspek-Aspek Kompetensi Sosial

Menurut Argyle (1994, h.117-121) kompetensi sosial memiliki beberapa aspek, yaitu:

- a. Model ketrampilan sosial; dalam setiap keadaan, individu mencari tujuan yang jelas, membuat respon dan menerima umpan balik. Semua tergantung dari proses belajar melalui *modelling* yang melibatkan tujuan yang ingin dicapai oleh individu, tingkah laku utama dari orang lain yang ada di lingkungan individu, dan siapa yang menjadi model belajar serta pengaruhnya terhadap individu.

- b. Pemberian reward; reward merupakan kunci menuju pertemanan dan ketertarikan, individu lebih memilih untuk dapat diterima dalam kelompok ketika menunjukkan tingkah laku yang positif, memiliki sifat sosial positif, dan tidak bertindak agresif (Newcomb dkk dalam Argyle, 1994, h.119). Reward yang dimaksud bisa berupa verbal, seperti pujian, kalimat menyetujui, simpati dan non verbal seperti senyuman, anggukan dan sentuhan, tidak selalu berupa hadiah.
- c. Empati; berada pada peran orang lain dan merasakan apa yang dirasakan orang lain. Melibatkan kognitif untuk melihat dan menganalisis apa yang ditunjukkan oleh orang lain, emosi untuk berbagi dan mengutarakan perasaan serta kegiatan kooperatif, yakni membantu orang lain mencapai tujuannya dan mengendalikan tingkah laku.
- d. Kecerdasan sosial dan pemecahan masalah; perilaku yang ditampilkan memiliki aspek penting berupa pengetahuan dan pemikiran, dimana individu yang kurang berpengalaman tidak mengerti untuk apa sebuah pertemuan dilakukan atau tidak dapat memperkirakan apa yang akan terjadi saat wawancara kerja. Beberapa individu tidak dapat memahami persahabatan, cinta, tidak menyadari pentingnya loyalitas dan komitmen.
- e. Asertivitas; pada setiap hubungan yang terjadi membutuhkan tingkat asertivitas tertentu karena asertivitas membuat individu mampu mengontrol apa yang terjadi dalam kondisi sosial yang dihadapi agar sesuai dengan tujuannya, mempengaruhi orang lain tanpa tindakan agresi dan tanpa merusak hubungan.

- f. Komunikasi non verbal; dibutuhkan dalam pemberian respon sebagai reinforcement, ucapan akan lebih berarti jika didukung oleh mimik muka dan tingkah laku yang mendukung.
- g. Komunikasi verbal; dalam beberapa hubungan, komunikasi verbal merupakan hal pokok karena ada beberapa individu yang tidak dapat memberikan komunikasi non verbal dengan baik.
- h. Persepsi pribadi; berpengaruh pada proses penerimaan informasi dari tanda-tanda sosial yang diberikan orang lain dan bagaimana mengartikan serta memilih perilaku yang sesuai untuk respon dari kondisi yang dihadapi.

Gullotta dkk (1990, h.100), secara spesifik menyebutkan aspek-aspek kompetensi sosial terdiri dari :

- a. Kapasitas kognitif, merupakan hal yang mendasari keterampilan sosial dalam menjalin dan menjaga hubungan interpersonal yang positif. Kapasitas kognitif meliputi :
 - 1) Harga diri yang positif; adalah penghormatan atau penghargaan dari diri sendiri, dan penghargaan dari orang lain. Individu yakin bahwa dirinya berharga, mampu mengatasi segala tantangan dalam hidupnya, serta memperoleh penghargaan atas apa yang dilakukannya. Harga diri yang positif memberikan kepercayaan diri untuk menjalin hubungan yang lebih baik dengan lingkungan sosialnya.

- 2) Kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial; merupakan kemampuan untuk memahami lingkungan dan menjadi lebih peka terhadap orang lain.
 - 3) Keterampilan memecahkan masalah interpersonal; adalah sebuah proses perilaku yang menyediakan sejumlah respon alternatif yang potensial bagi pemecahan masalah yang dihadapi, serta meningkatkan kemungkinan pemilihan respon yang paling efektif dari bermacam-macam kemungkinan pemecahan masalah yang dihadapi.
- b. Keseimbangan antara kebutuhan bersosialisasi dan kebutuhan akan *privacy*, meliputi :
- 1) Kebutuhan bersosialisasi, merupakan kebutuhan individu untuk terlibat dalam sebuah kelompok dan menjalin hubungan dengan orang lain.
 - 2) Kebutuhan akan *privacy*, adalah keinginan untuk menjadi individu yang unik, berbeda, dan bebas melakukan tindakan tanpa pengaruh orang lain.
- c. Keterampilan sosial dengan teman sebaya adalah kecakapan individu dalam menjalin hubungan dengan teman sebaya sehingga tidak mengalami kesulitan dalam menyesuaikan diri dengan kelompok dan dapat terlibat dalam kegiatan kelompok.

Berdasarkan penjelasan beberapa ahli maka dapat disimpulkan bahwa aspek kompetensi sosial yang digunakan dalam penelitian ialah aspek yang dikemukakan oleh Gullota dkk, yaitu harga diri positif, kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial, keterampilan memecahkan masalah

interpersonal, kebutuhan bersosialisasi, kebutuhan akan *privacy*, dan keterampilan sosial dengan teman sebaya. Aspek kompetensi sosial digunakan karena Gullota dkk secara spesifik dan terperinci mendeskripsikan aspek-aspek serta telah memenuhi ranah kognitif, tingkah laku dan afektif.

C. Hubungan antara Kompetensi Sosial dengan Kewirausahaan

Kesadaran masyarakat akan pendidikan membawa pada meningkatnya tingkat pendidikan di masyarakat. Keterlibatan orang tua terhadap pendidikan semakin tinggi dan kesadaran orang tua tentang pendidikan anak menjadi meningkat. Pendidikan saat ini dipandang sebagai hal yang penting sehingga kelak individu dengan pendidikan yang tinggi bisa memperoleh pekerjaan yang memiliki kedudukan. Pentingnya pendidikan membuat banyak orang tua menyekolahkan anaknya setinggi mungkin meskipun orang tua membiayai dengan membanting tulang. Harapannya tak lain ialah agar anaknya mendapat pekerjaan yang nyaman dan berpenghasilan besar sehingga tidak hidup susah dan dapat membantu orang tua.

Harapan orang tua agar anaknya bekerja mapan secara tidak langsung mempengaruhi anak untuk mencari pekerjaan setelah lulus. Padahal saat ini angka pengangguran di Indonesia sangat tinggi, tingginya angka pengangguran terjadi karena penambahan jumlah tenaga kerja dengan peningkatan lapangan kerja yang tidak sesuai. Sarjana pengangguran bisa terjadi karena mereka merasa gengsi bila tidak bekerja kantoran, karena merasa sudah mengecap pendidikan tinggi maka harus juga bekerja di kantor atau perusahaan yang bergengsi (Ardhan, 2004).

Melihat peningkatan tenaga kerja yang tidak diiringi peningkatan lapangan kerja membuat pemerintah berusaha menangani dengan membuat berbagai macam program yang berhubungan dengan peningkatan kewirausahaan. Melalui program peningkatan kewirausahaan pemerintah berharap kesadaran masyarakat mengenai kewirausahaan akan muncul sehingga masyarakat berkeinginan membuka usaha mandiri sehingga mengurangi angka pengangguran. Mahasiswa diharapkan memiliki kesadaran untuk berwirausaha karena mendapatkan pendidikan mengenai kewirausahaan di Perguruan Tinggi.

Kewirausahaan adalah sikap individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja baru, teknologi baru dan produk baru atau memberi nilai tambah barang dan atau jasa (Meredith dkk, 1996, h.9). Kewirausahaan dipengaruhi oleh dua faktor, yakni faktor internal yang berasal dari dalam individu sendiri dan faktor eksternal yang merupakan hasil interaksi individu dengan lingkungannya (Suryana 2001, h.34). Faktor internal yang meliputi kebutuhan berprestasi, *internal locus of control* dimana individu percaya bahwa kegagalan dan kesuksesan yang dialami ditentukan dari usaha, kebutuhan akan kebebasan, nilai-nilai pribadi, dan pengalaman perlu disampaikan pada pihak lain yang berkepentingan. Faktor eksternal meliputi *role model*, dukungan keluarga dan teman serta pendidikan.

Wirausahawan bukanlah sekedar penanam modal, wirausahawan bergelut dengan ketidakpastian dan resiko, wirausahawan selalu mencari perubahan, menanggapiya dan memanfaatkan perubahan yang ada sebagai peluang (Drucker, 1996, h.30). Wirausaha merupakan suatu bentuk usaha yang mandiri,

namun dalam pelaksanaannya akan melibatkan banyak individu lain dan masyarakat. Seorang wirausahawan perlu menyampaikan gagasan terhadap rekan kerja demi kemajuan usaha, menyampaikan rencana kerja pada keluarga untuk mendapatkan masukan dan dukungan. Berwirausaha selain melibatkan rekan bisnis, juga melibatkan orang lain yang menjalankan bisnis, baik yang serupa maupun yang berbeda, melalui wirausahawan-wirausahawan lain inilah pengalaman dan informasi mengenai peluang usaha bisa didapat. Wirausahawan juga harus menjalin hubungan dengan konsumen sebagai pengguna jasa atau barang yang dihasilkan agar konsumen menjadi loyal dalam menggunakan produk atau jasa. Hubungan dengan karyawan atau pekerja pun tidak boleh diabaikan, karena karyawan inilah yang akan berhubungan langsung dengan konsumen sebagai aset dari suatu usaha.

Isu-isu yang berkembang di masyarakat digunakan untuk melihat suatu peluang usaha, untuk itu hubungan baik dengan orang lain dan masyarakat diperlukan oleh wirausahawan. Dengan hubungan baik inilah arus informasi dapat berjalan lebih lancar sehingga peluang yang ada bisa lebih terbuka lebar. Untuk mengembangkan usaha maka wirausahawan akan berinteraksi dengan orang lain, dipengaruhi dan berusaha mempengaruhi orang lain serta dituntut untuk memunculkan perilaku efektif yang dapat diterima oleh lingkungan. Interaksi yang dilakukan bisa berdampak negatif maupun positif tergantung pada tekanan lingkungan, faktor internal individu dan kemampuan individu dalam menjembatani nilai dan ide yang dimiliki dengan norma lingkungan dan pendapat orang lain. Faktor lingkungan akan sulit untuk dikendalikan agar sesuai dengan

keinginan individu, namun individu dapat menyelaraskan antara keinginan pribadi dan norma serta nilai yang dianut lingkungan sehingga diharapkan tujuan individu dapat tercapai tanpa menimbulkan konflik.

Hubungan sosial yang dijalin wirausahawan dengan relasi bisnis dan lingkungan sekitar dalam rangka penyampaian ide-ide dan kebutuhan demi tercapainya tujuan memerlukan kemampuan individu. Kemampuan meliputi kemampuan untuk peka menerima informasi dari lingkungan, menerjemahkannya dan memberi respon yang sesuai dengan harapan pihak lain yang berinteraksi dengannya tanpa merugikan dirinya sendiri, maka penting bagi seorang wirausahawan untuk memiliki kompetensi sosial. Kompetensi sosial merupakan kemampuan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan dan memberi pengaruh pada orang lain demi mencapai tujuan dalam konteks sosial tertentu yang disesuaikan dengan budaya, lingkungan, situasi yang dihadapi serta nilai yang dianut oleh individu (Gullota dkk, 1999, h.70). Individu dengan kompetensi sosial yang baik akan lebih bisa memahami diri sendiri, memahami norma sosial, senang menjaga ketentraman, terbuka, bersikap penuh pertimbangan pada orang lain dan mampu mengatur emosinya. Individu yang memiliki kompetensi sosial disukai oleh orang lain di sekitarnya karena secara emosional menyenangkan.

Seorang wirausahawan memerlukan kompetensi sosial karena harus bisa menghadapi berbagai macam kelompok dalam berbagai macam kondisi serta situasi yang tidak menentu. Dituntut untuk selalu tampil menyenangkan demi tercapainya tujuan usaha yang dirintisnya dan mengembangkan usaha yang dimiliki. Perubahan atas kondisi lingkungan yang tidak menentu membutuhkan

kompetensi sosial untuk melihat peluang yang mungkin muncul di tengah perubahan. Tujuan, kemenangan dan kesuksesan ternyata banyak dicapai oleh orang yang memiliki kemampuan bekerja sama, berempati, dan pengendalian diri yang menonjol yang merupakan hasil dari kompetensi sosial yang dimiliki individu (Sumardi, 2006). Melalui kompetensi sosial yang dimiliki oleh wirausahawan diharapkan tujuan usaha yang dirintisnya dapat tercapai dan mampu mengembangkan usaha yang dimiliki. Kompetensi sosial akan membantu wirausahawan dalam mempertahankan usaha dan mencapai faktor kesuksesan dalam kewirausahaan karena luasnya hubungan yang dijalin oleh seorang wirausahawan dengan berbagai kalangan.

Kompetensi sosial yang dimiliki individu akan membawa individu untuk mampu bersikap secara positif dan efektif sehingga mampu mencapai tujuan yang diinginkan tanpa merugikan orang lain demi kesuksesannya serta meningkatkan kewirausahaan. Tingginya kewirausahaan yang dimiliki subjek juga dipengaruhi oleh faktor lain, diantaranya *role model* yang akan mempengaruhi individu untuk mengambil karir yang akan dijalani. Individu yang memiliki saudara atau rekan wirausahawan akan terpengaruh untuk menjadi seorang wirausahawan juga. Nasehat dan dukungan dalam merintis sebuah usaha bisa didapatkan dari *role model*. Penelitian Jacobowitz dan Vidler (Riyanti, 2003, h.38) menunjukkan bahwa 72% wirausahawan di negara Atlantik memiliki saudara atau orang tua yang juga wirausahawan. Dukungan dari lingkungan terdekat akan membantu individu dalam bertahan menghadapi permasalahan yang terjadi.

Berwirausaha menanggung resiko akan kegagalan dan kondisi yang tidak menentu, individu akan bertahan bila lingkungan terdekat mendukung dalam melewati kondisi yang tidak pasti sehingga dapat berjuang kembali dalam merintis usahanya. Lingkungan terdekat yang juga berkecimpung dalam dunia wirausaha akan lebih mudah memahami dan memberi dukungan sehingga meningkatkan kewirausahaan yang dimiliki. Lingkungan yang kurang mendukung individu akan lebih menjatuhkan individu bila ia mengalami kegagalan karena dianggap tidak sesuai dan akhirnya menurunkan kewirausahaan yang dimiliki.

Faktor pendidikan pun tidak kalah pentingnya dalam meningkatkan kewirausahaan individu. Individu yang mengenyam pendidikan dimana kewirausahaan diajarkan akan terdorong untuk menjadi seorang wirausahawan (Hisrich dan Peters, 2000, h.12). Pendidikan akan memberi bekal pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha, terutama ketika menghadapi suatu permasalahan. Individu yang tidak mengenyam pendidikan formal namun ia bisa belajar dari pengalaman dan orang lain pun bisa meningkatkan kewirausahaan yang dimiliki. Pendidikan formal memberikan sarana yang lebih baik dan juga rekan yang lebih banyak sehingga lebih memudahkan dalam meningkatkan kewirausahaan melalui pengetahuan yang diterima.

Kebutuhan berprestasi yang tinggi akan mendorong untuk menghasilkan yang terbaik dan memiliki inisiatif serta keinginan yang kuat untuk mengungkapkan ide dalam pikiran, menyampaikan gagasan demi mencapai kesuksesan (Lambing dan Kuehl, 2000, h.17). Kebutuhan berprestasi yang tinggi akan membawa individu pada peningkatan kewirausahaan melalui keinginan

individu untuk terus mengembangkan usaha melalui inisiatif dan keinginan yang kuat. Individu dengan kebutuhan berprestasi yang rendah akan cenderung cepat puas dengan hasil yang ada sehingga tidak memiliki inisiatif yang akan menghambat berkembangnya kewirausahaan yang dimiliki.

Kesuksesan tidak diraih sekejap mata, namun memerlukan usaha dan ketahanan dalam menghadapi kegagalan, *internal locus of control* pun akan mempengaruhi kewirausahaan. Individu dengan *internal locus of control* akan percaya bahwa segala sesuatu yang terjadi pada dirinya ditentukan oleh dirinya sendiri, sehingga ia akan menyikapi kegagalan dan kesuksesan yang diraih adalah karena usahanya dan tidak menyalahkan orang lain. Segala sesuatu ditentukan oleh dirinya, untuk itu diperlukan rencana yang dilakukan dengan caranya sendiri. Wirausahawan harus melakukan sesuatu berdasarkan cara sendiri sehingga memerlukan kebutuhan akan kebebasan yang tinggi. Kebutuhan akan kebebasan yang tinggi akan berpengaruh pada keberanian untuk mengungkapkan ide dan menerapkan suatu cara kerja atau ide yang baru sehingga kemampuan individu dalam menciptakan sesuatu yang baru akan meningkat dan pada akhirnya akan meningkatkan kewirausahaan yang dimiliki.

Setiap individu tentu memiliki nilai pribadi yang dianut yang mungkin berbeda dengan nilai orang lain. Durkin (1995, h.152) menyatakan bahwa nilai pribadi akan menjadi dasar bagi individu pada saat mengambil keputusan dalam merencanakan kesuksesan. Nilai pribadi yang mungkin berbeda dengan orang lain harus disampaikan sehingga tidak menimbulkan konflik. Individu dengan kompetensi sosial akan mampu menyampaikan nilai pribadi dengan baik kepada

orang lain karena memiliki sikap tenang, hangat, ramah dan mudah diajak bicara sehingga ia akan lebih mampu dalam mengambil keputusan dan merencanakan kesuksesan yang diinginkan. Kompetensi sosial membawa individu untuk menyampaikan keputusan dan rencana yang dimiliki dengan baik sehingga orang lain bisa mengerti dan mendukung. Pengambilan keputusan dan merencanakan kesuksesan pun dipengaruhi oleh pengalaman individu, baik yang dialami sendiri maupun berdasarkan cerita dari orang lain. Individu dengan kompetensi sosial tinggi akan peka dan mampu menangkap maksud yang disampaikan orang lain serta memberi respon yang sesuai sehingga mampu mengambil pelajaran dari pengalaman orang lain.

Individu yang memiliki kompetensi sosial tinggi dengan didukung tingginya faktor lain seperti yang telah dijelaskan diatas akan memiliki kewirausahaan yang cenderung tinggi pula. Rendahnya faktor lain akan mempengaruhi pula pada penurunan kewirausahaan, namun seberapa besar pengaruh dari masing-masing faktor tidak diteliti dalam penelitian, karena penelitian yang dilakukan meneliti besarnya pengaruh kompetensi sosial pada kewirausahaan dan tidak mengontrol faktor lain.

Individu dengan kompetensi sosial tinggi akan mampu menjalin hubungan baik dengan orang lain karena mampu bersikap tenang, hangat, ramah dan mudah diajak bicara sehingga mampu menyampaikan nilai pribadi dan gagasan yang dimiliki kepada orang lain. Kompetensi sosial akan mendukung individu untuk menyampaikan ide dengan baik sehingga dapat dipahami dan diterima oleh orang lain yang kemudian dapat mencari tujuan bersama dan saling membantu untuk

mencapai tujuan kedua belah pihak. Wirausahawan dengan kompetensi sosial akan mampu menyampaikan maksud dan keinginan yang mendorong pada peningkatan dan pengembangan usaha yang dimilikinya sehingga meningkatkan kewirausahaan yang ada dalam dirinya. Individu dengan kompetensi sosial rendah kurang mampu bersikap tenang, hangat dan ramah serta sulit diajak bicara sehingga tidak mampu menyampaikan maksud dan tujuannya pada orang lain. Ketidakmampuan individu menyampaikan maksud dan tujuan akan mengancam kelangsungan usaha sehingga kewirausahaan yang dimiliki pun cenderung rendah.

D. Hipotesis penelitian

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian yaitu: Ada hubungan positif antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang. Artinya makin tinggi kompetensi sosial yang dimiliki, maka makin tinggi pula kewirausahaan yang dimiliki. Demikian juga sebaliknya, makin rendah kompetensi sosial, maka makin rendah pula kewirausahaan yang dimiliki.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Identifikasi Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian adalah variabel kriterium dan variabel prediktor. Adapun yang menjadi kedua variabel penelitian adalah:

1. Variabel kriterium : Kewirausahaan
2. Variabel prediktor : Kompetensi Sosial

B. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah suatu definisi mengenai variabel yang dirumuskan berdasarkan karakteristik-karakteristik variabel yang dapat diamati (Azwar, 1998, hal. 74). Penyusunan definisi operasional perlu dilakukan karena definisi operasional akan menunjukkan alat pengambil data mana yang cocok untuk digunakan. Definisi operasional dari masing-masing variabel adalah:

1. Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah sikap individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja baru, teknologi baru dan produk baru atau memberi nilai tambah barang dan atau jasa. Kewirausahaan diukur berdasarkan aspek yang diungkap oleh Meredith (1996, h.6) yaitu percaya diri, berorientasi tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi masa depan.

Semakin tinggi skor yang diperoleh subjek maka semakin tinggi pula kewirausahaan yang dimiliki subjek.

2. Kompetensi Sosial

Kompetensi sosial adalah kemampuan individu dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan dan memberi pengaruh pada orang lain demi mencapai tujuan dalam konteks sosial tertentu yang disesuaikan dengan budaya, lingkungan, situasi yang dihadapi serta nilai yang dianut oleh individu. Kompetensi sosial diukur berdasarkan aspek-aspek yang disusun oleh Gullota dkk (1990, h.100) yaitu harga diri positif, kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial, keterampilan memecahkan masalah interpersonal, kebutuhan bersosialisasi, kebutuhan privacy, dan keterampilan sosial dengan teman sebaya. Semakin tinggi skor yang dimiliki subjek maka semakin tinggi pula kompetensi sosial yang dimiliki.

C. Populasi Penelitian

Penentuan populasi penelitian menjadi sangat penting karena melalui penentuan populasi maka seluruh kegiatan penelitian dapat terarah. Populasi dalam penelitian ialah anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang yang semuanya masih berstatus sebagai mahasiswa. Jumlah populasi dalam penelitian terbatas, yaitu 40 orang, karena keterbatasan jumlah populasi maka penelitian akan menggunakan studi populasi.

Studi populasi ialah penelitian yang menggunakan seluruh subjek dalam populasi karena jumlah anggota populasinya sedikit (Usman & Akbar, 2003,

h.43). Azwar (1999, h.35) menyatakan bahwa apabila jumlah subjek penelitian terbatas dan masih dalam jangkauan sumber daya, maka dapat dilakukan studi populasi, yaitu mempelajari seluruh subjek secara langsung. Studi populasi mengambil seluruh populasi sebagai subjek penelitian.

Alasan dipilihnya populasi ialah karena perkumpulan bertujuan untuk mengembangkan usaha yang dimiliki anggotanya. Cara yang dilakukan ialah dengan saling berbagi cerita dan informasi mengenai permasalahan yang dihadapi serta saling bertukar informasi mengenai suatu peluang usaha. Pada kenyataannya cerita dan pertukaran informasi justru menimbulkan perselisihan antar anggota yang menyebabkan beberapa orang anggotanya enggan untuk berkumpul dan mengikuti pertemuan serta nampak menjauh. Berbagi cerita mengenai permasalahan dan jalan keluar memerlukan peran kompetensi sosial dalam mengontrol apa dan bagaimana menyampaikan sesuatu. Bagaimana berinteraksi secara efektif dengan orang lain sesama wirausahawan dalam perkumpulan sehingga dapat tercipta persaingan yang sehat antar sesama wirausaha yang ada tanpa harus merugikan dirinya.

D. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data untuk mengungkap fakta mengenai variabel yang diteliti pada penelitian dengan menggunakan metode skala psikologi karena data yang dibutuhkan adalah data non faktual. Skala digunakan karena sebagai alat ukur psikologi, skala mempunyai karakteristik (Azwar, 2005, h.3-4):

1. Stimulus berupa pertanyaan atau pernyataan yang tidak langsung mengungkap atribut yang hendak diukur melainkan mengungkap indikator perilaku dari atribut yang bersangkutan.
2. Atribut psikologis diungkap secara tidak langsung lewat indikator-indikator perilaku sedangkan indikator perilaku diterjemahkan dalam bentuk aitem-aitem, maka skala psikologi selalu berisi banyak aitem.
3. Respon subjek tidak diklasifikasikan sebagai “benar” atau “salah”. Semua jawaban diterima sepanjang diberikan secara jujur dan sungguh-sungguh.

Skala yang digunakan dalam penelitian adalah:

1. Skala Kewirausahaan

Skala Kewirausahaan digunakan untuk mengukur seberapa besar kewirausahaan yang dimiliki oleh subjek. Skala disusun berdasarkan enam aspek kewirausahaan dari Meredith dkk (1996, h.6) yaitu percaya diri, orientasi pada tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, orisinalitas, dan orientasi ke masa depan.

- a. Percaya diri, meliputi memiliki keyakinan akan kemampuan diri sendiri, optimis dapat mencapai tujuan, mandiri dan tidak tergantung pada orang lain, dan mampu mengambil keputusan tanpa dipengaruhi oleh orang lain.
- b. Berorientasi tugas dan hasil yaitu berorientasi laba, memiliki dorongan yang kuat untuk melakukan usaha, bekerja keras dan memiliki inisiatif.
- c. Keberanian mengambil resiko tercermin dalam individu yang menyukai tantangan, memperhitungkan resiko, bertindak realistis, dan memanfaatkan kesempatan yang ada.

- d. Kepemimpinan yaitu dapat mengendalikan sumber daya sendiri dan orang lain, terbuka dalam menerima kritik dan saran, selalu ingin tampil beda dan lebih menonjol, serta selalu ingin bergaul untuk mencari peluang.
- e. Keorisinilan yaitu mengembangkan sesuatu atau inovatif, kreatif, tidak terikat pola yang ada atau bersikap fleksibel dan memiliki ide.
- f. Berorientasi masa depan merupakan suatu keadaan dimana individu tidak cepat puas dengan hasil yang ada, mempersiapkan masa depan yang lebih baik, tahan terhadap situasi yang berubah-ubah dan tidak menentu, serta selalu berusaha untuk berkarya dan berkarya.

Tabel 2. Blue Print Skala Kewirausahaan

No.	Aspek	Aitem		Total	Bobot (%)
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Percaya diri	4	4	8	16,7
2	Berorientasi tugas dan hasil	4	4	8	16,7
3	Pengambil resiko	4	4	8	16,7
4	Kepemimpinan	4	4	8	16,7
5	Keorisinilan	4	4	8	16,7
6	Berorientasi masa depan	4	4	8	16,7
Total		24	24	48	100

Tabel 3. Rancangan Distribusi Aitem Skala Kewirausahaan

No	Aspek	Aitem		Total	Bobot (%)
		Favorable	Unfavorable		
1	Percaya diri	1,2,16,20	7,29,32,39	8	16,7
2	Berorientasi tugas dan hasil	9,17,23,34	8,24,36,47	8	16,7
3	Pengambil resiko	3,27,41,46	4,14,35,44	8	16,7
4	Kepemimpinan	5,22,33,43	13,15,25,40	8	16,7
5	Keorisinilan	6,28,31,45	11,26,37,48	8	16,7
6	Berorientasi masa depan	10,19,30,42	12,18,21,38	8	16,7
Total		24	24	48	100

2. Skala Kompetensi Sosial

Skala Kompetensi Sosial dalam penelitian digunakan untuk mengukur seberapa besar kompetensi sosial yang dimiliki oleh subjek. Skala disusun berdasarkan aspek kompetensi sosial Gullota dkk (1990, h.100) yang terdiri dari kapasitas kognitif, keseimbangan antara kebutuhan bersosialisasi dan kebutuhan *privacy*, dan keterampilan sosial dengan teman sebaya.

a. Kapasitas kognitif meliputi:

- 1) Harga diri yang positif, meliputi menghargai diri sendiri, merasa dirinya berharga, yakin akan kemampuan mengatasi segala tantangan hidup, dan menjalin hubungan baik dengan lingkungan.
- 2) Kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial tercermin dalam kemampuan memahami lingkungan, lebih peka terhadap orang lain, mampu berempati dan mampu menunjukkan simpati.
- 3) Keterampilan memecahkan masalah interpersonal yaitu memiliki beberapa alternatif pemecahan masalah, mampu memilih respon yang paling efektif, asertif dan tidak merugikan diri sendiri serta pihak lain.

b. Keseimbangan antara kebutuhan bersosialisasi dan kebutuhan *privacy*:

- 1) Kebutuhan bersosialisasi yaitu menjalin hubungan dengan orang lain, terlibat dalam kelompok, mampu memulai hubungan dengan orang baru, dan mampu menyesuaikan diri dengan kelompok.
- 2) Kebutuhan akan *privacy* adalah keinginan untuk menjadi individu yang unik, berbeda dari orang lain, tidak mudah dipengaruhi orang lain dan bebas melakukan tindakan tanpa pengaruh orang lain.

- c. Keterampilan sosial dengan teman sebaya nampak dalam individu yang mampu menjalin hubungan dengan teman sebaya sehingga mampu menyesuaikan diri dengan teman sebaya, memahami persahabatan dan terlibat dalam kegiatan kelompok sebaya.

Tabel 4. Blue Print Skala Kompetensi Sosial

No	Aspek	Aitem		Total	Bobot (%)
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Harga diri positif	4	4	8	16,7
2	Kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial	4	4	8	16,7
3	Keterampilan memecahkan masalah interpersonal	4	4	8	16,7
4	Kebutuhan bersosialisasi	4	4	8	16,7
5	Kebutuhan <i>privacy</i>	4	4	8	16,7
6	Keterampilan sosial dengan teman sebaya	4	4	8	16,7
Total		24	24	48	100

Tabel 5. Rancangan Distribusi Aitem Skala Kompetensi Sosial

No	Aspek	Aitem		Total	Bobot (%)
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Harga diri positif	3,21,24,48	9,16,30,44	8	16,7
2	Kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial	4,17,36,43	8,22,27,37	8	16,7
3	Keterampilan memecahkan masalah interpersonal	1,14,31,34	11,19,32,38	8	16,7
4	Kebutuhan bersosialisasi	10,18,39,40	12,33,45,47	8	16,7
5	Kebutuhan <i>privacy</i>	25,26,28,41	2,7,15,46	8	16,7
6	Keterampilan sosial dengan teman sebaya	5,20,35,42	6,13,23,29	8	16,7
Total		24	24	48	100

Respon subjek dikategorikan dalam empat respon jawaban, yaitu: Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS) dan Sangat Tidak Setuju (STS). Penggunaan empat alternatif jawaban dan menghilangkan respon netral dilakukan berdasarkan alasan yang dikemukakan oleh De Vellis (1991, h.69), yaitu :

1. Kategori netral mempunyai arti ganda sehingga sulit untuk diartikan sebagai setuju atau tidak setuju. Kategori jawaban yang mempunyai arti ganda tentu saja tidak diharapkan dalam suatu instrumen penelitian.
2. Tersedianya jawaban di tengah dapat menimbulkan kecenderungan memilih jawaban tengah (*central tendency effect*) bagi subjek yang ragu-ragu atas arah kecenderungan jawabannya.
3. Maksud kategorisasi Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Tidak Setuju (TS) dan Sangat Tidak Setuju (STS) adalah untuk melihat kecenderungan pendapat subjek ke salah satu kutub.

Pernyataan skala merupakan aitem-aitem *favorabel* dan *unfavorabel*. Respon positif aitem *favorabel* diberi nilai lebih tinggi dibandingkan dengan respon negatif, sebaliknya respon positif aitem *unfavorabel* diberi nilai lebih rendah daripada respon negatif. Kategori nilai dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Panduan Pemberian Skor Jawaban

No	Alternatif Jawaban	Aitem favorabel	Aitem unfavorabel
1.	SS	4	1
2.	S	3	2
3.	TS	2	3
4.	STS	1	4

E. Metode Analisis Data

Data yang diperoleh dari suatu penelitian tidak dapat diartikan secara langsung tetapi perlu diolah terlebih dahulu agar data yang diperoleh mampu memberikan keterangan yang dapat dipahami, jelas, dan teliti. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ialah uji korelasi, uji reliabilitas dan uji validitas alat ukur, untuk lebih jelasnya yaitu:

1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan uji yang dilakukan untuk menguji sejauh mana alat ukur yang digunakan dapat mengukur apa yang hendak diukur dalam suatu penelitian. Hasil penelitian valid jika terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya ada pada subjek yang diteliti. Alat ukur yang digunakan dalam penelitian yang dilakukan ialah uji validitas dengan menggunakan analisis statistik *SPSS for Windows Release 12.00*. Hasil program *SPSS for Windows Release 12.00* telah memperhitungkan *Spurious Overlap* yang mungkin terjadi. *Spurious Overlap* merupakan suatu overlap antara skor aitem dengan skor skala yang dapat berakibat pada terjadinya *overestimasi* (skor skala lebih tinggi daripada yang sebenarnya) terhadap koefisien korelasi aitem total.

Uji validitas aitem dilakukan dengan uji korelasi aitem total yang merupakan uji konsistensi antar aitem dengan tes secara keseluruhan. Korelasi aitem total dilakukan untuk memilih aitem-aitem yang fungsi ukurnya sesuai dengan fungsi ukur tes yang dikehendaki. Selanjutnya aitem-aitem diukur daya bedanya. Daya beda aitem menunjukkan sejauh mana aitem mampu

membedakan antara individu atau kelompok individu yang memiliki dan tidak memiliki atribut yang diukur. Daya beda aitem diperoleh dengan cara mengkorelasikan skor aitem dengan skor totalnya (Azwar, 1998, h.137). Semakin tinggi korelasi positif antara skor aitem dengan skor total berarti semakin tinggi pula konsistensi antara aitem dengan skor total yang diperoleh, yang berarti semakin tinggi daya bedanya. Bila koefisien korelasinya rendah mendekati nol, maka berarti fungsi aitem tidak cocok dengan fungsi ukur tes dan daya bedanya tidak baik. Apabila korelasi berharga negatif, maka dapat diartikan terdapat kelemahan pada aitem (Azwar, 1999, h.163).

2. Uji Reliabilitas

Suryabrata (2000, h.32) menyatakan bahwa reliabilitas adalah taraf sejauh mana tes sama dengan dirinya, atau dengan kata lain reliabilitas suatu tes adalah keajegan suatu tes. Reliabilitas adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya (Azwar, 1999, h.4). Pada prinsipnya, suatu alat ukur dikatakan reliabel bila mampu menunjukkan sejauhmana pengukurannya memberi hasil yang relatif sama ketika dilakukan pengukuran kembali pada subjek yang sama. Relatif sama berarti tetap adanya toleransi terhadap perbedaan-perbedaan kecil diantara hasil beberapa kali pengukuran. Bila perbedaan itu sangat besar dari waktu ke waktu maka hasil pengukuran tidak dapat dipercaya dan dikatakan tidak reliabel.

Pengujian reliabilitas alat ukur dalam penelitian dilakukan dengan bantuan program komputer *SPSS for Windows Release 12.00* dengan teknik koefisien *Alpha Cronbach* karena teknik akan memberikan harga yang lebih

kecil atau sama besar dengan harga reliabilitas yang sebenarnya sehingga hasilnya akan lebih mendekati nilai yang sebenarnya. Semakin besar koefisien reliabilitas berarti semakin kecil kesalahan pengukuran maka semakin reliabel alat ukur yang digunakan. Sebaliknya, semakin kecil koefisien reliabilitas berarti semakin besar kesalahan pengukuran maka semakin tidak reliabel alat ukurnya (Sugiyono, 2005, h.278-282).

3. Uji korelasi

Sesuai dengan tujuan utama dari penelitian, yaitu mencari hubungan antara kewirausahaan sebagai variabel kriterium dengan kompetensi sosial sebagai variabel prediktor, maka teknik analisis data yang digunakan adalah teknik Analisis Regresi Sederhana pada program komputer *Statistical Package for Social Science (SPSS) for Windows Release 12.00*. Analisis regresi digunakan untuk mengetahui bagaimana variabel kriterium dapat diprediksi melalui variabel prediktor secara individual. Analisis regresi juga digunakan untuk memutuskan apakah naik dan turunnya variabel kriterium dapat dilakukan dengan menaikkan dan menurunkan variabel prediktor (Sugiyono, 2005, h.243). Menurut Winarsunu (2002, h.183) anareg adalah teknik statistik parametrik yang dapat digunakan untuk mengadakan peramalan atau prediksi besarnya variasi yang terjadi pada variabel tergantung berdasarkan variabel bebas, menentukan hubungan antara variabel bebas dengan variabel tergantung dan menentukan arah dan besarnya koefisien korelasi antara variabel bebas dengan variabel tergantung.

Asumsi yang harus dipenuhi untuk melakukan analisis data dengan teknik analisis regresi sederhana adalah:

a. Uji normalitas

Uji normalitas dipakai untuk menguji apakah data subjek penelitian mengikuti suatu distribusi normal statistik. Uji normalitas dengan menggunakan teknik statistik uji *Kolmorov Smirnov Goodness of Fit Test*.

b. Uji linearitas

Uji linearitas merupakan suatu prosedur yang digunakan untuk mengetahui status linear tidaknya hubungan antara ke dua variabel.

Analisis data dilakukan dengan menggunakan program komputer *Statistical Package for Social Science (SPSS) for Windows Release 12.00*.

BAB IV

PELAKSANAAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Prosedur dan Pelaksanaan Penelitian

1. Orientasi Kancan Penelitian

Orientasi kancan penelitian dilakukan untuk mengetahui letak dan wilayah penelitian. Orientasi kancan penelitian didukung survei awal yang akan membantu untuk mengetahui jumlah populasi dan menentukan metode pengambilan data. Sebelum penelitian, wawancara awal dilakukan dengan dua orang anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang pada tanggal 5 Desember 2006 bertempat di Pujasera Tembalang. Wawancara berikutnya dilakukan di *base camp* pada tanggal 11 Januari 2007 dengan ketua organisasi dan meminta izin melakukan penelitian.

Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang secara resmi berdiri pada tanggal 10 September 2006 dan diresmikan oleh Susilo Wibowo selaku Rektor Universitas Diponegoro Semarang. Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro merupakan organisasi yang berdiri sendiri, tidak berada di bawah naungan Universitas Diponegoro. Organisasi mendapat dukungan penuh dari Rektor Universitas Diponegoro karena dipandang akan mendatangkan manfaat dan kemandirian bagi mahasiswanya. Organisasi juga diharapkan dapat mendorong semangat untuk berwirausaha bagi lingkungan mahasiswa.

Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang pada awalnya ingin mengumpulkan para wirausahawan mahasiswa Universitas Diponegoro agar memiliki tempat berbagi pengalaman, berkeluh kesah tentang masalah dan mendorong agar kegiatan belajar di kampus tetap berjalan sesuai target meskipun memiliki usaha mandiri. Visi organisasi ialah untuk mengembangkan kegiatan kewirausahaan di kalangan kampus sehingga kegiatan kewirausahaan akan menjadi kegiatan yang banyak dilakukan di kalangan mahasiswa. Pengembangan kegiatan kewirausahaan pada mahasiswa dapat meningkatkan jumlah lapangan kerja dan meningkatkan partisipasi mahasiswa dalam mengurangi pengangguran. Universitas dengan kegiatan kewirausahaan yang berkembang akan nampak sebagai Universitas yang mampu memberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan sekitar sehingga tujuan Pengabdian Masyarakat dapat tercapai. Tujuan dibentuknya Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang adalah:

- a. Sebagai sarana berkumpul bagi mahasiswa Universitas Diponegoro yang melakukan usaha baik secara mandiri maupun kerjasama.
- b. Sebagai sarana belajar bisnis dan kewirausahaan bagi anggotanya.
- c. Merekatkan hubungan antaranggota sehingga bisa saling berbagi pengalaman dan kesulitan dalam usaha untuk kemajuan bersama.
- d. Untuk memudahkan akses dan relasi demi kelangsungan usaha.

Tujuan organisasi diharapkan dapat tercapai dengan dilakukannya kegiatan yang mendukung seperti melaksanakan kegiatan berkumpul bersama untuk saling bertukar informasi, berdiskusi mengenai permasalahan yang dihadapi dan mencari

jalan keluarnya. Informasi mengenai peluang usaha pun saling dibagi sehingga setiap anggota yang berminat dapat saling bersaing secara sehat untuk mendapatkan peluang. Organisasi mengadakan kegiatan kumpul bersama setiap hari sabtu malam di *base camp*.

Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang memiliki anggota sejumlah 40 orang yang semuanya masih berstatus sebagai mahasiswa Universitas Diponegoro dan memiliki usaha. Ada yang mendirikan usaha secara mandiri dan ada pula yang merupakan gabungan beberapa orang. Pada awalnya anggota organisasi tidak lebih dari 20 orang, setelah beberapa kali mengadakan kegiatan seminar, meski secara sederhana, organisasi berhasil merekrut beberapa anggota baru. Anggota organisasi ada yang awalnya belum memiliki usaha, kemudian dibimbing untuk membuka dan menjalankan usaha hingga saat ini ia bisa menjalankan usaha. Untuk menjadi anggota organisasi tidaklah sulit, tinggal mendaftar dan mengikuti kegiatan yang dilakukan. Kegiatan wirausaha yang dilakukan anggotanya pun bervariasi, ada yang membuka warung makan, *counter handphone*, membuat kerajinan tangan dan bambu, bimbingan belajar, rental vcd, *laundry*, menyewakan *Play Station*, menerima *video shooting* dan beragam usaha lainnya.

Struktur organisasi yang dimiliki amat sederhana dan dapat dilihat pada lampiran M, terdiri dari ketua, sekretaris, bendahara, bidang humas, keanggotaan dan informasi. Tugas ketua ialah bertanggung jawab terhadap pelaksanaan segala kegiatan dan kelangsungan organisasi, bendahara bertanggung jawab terhadap perputaran keuangan dan kedisiplinan anggota dalam membayar iuran organisasi,

sekretaris bertanggung jawab terhadap surat yang masuk dan keluar dalam organisasi. Bidang humas bertugas mensosialisasikan organisasi kepada kalangan masyarakat luas, informasi bertugas mencari tahu mengenai peluang usaha dan menyebarluaskan pada para anggotanya, keanggotaan bertugas mencatat dan merekrut anggota serta bertanggung jawab akan keaktifan anggota.

Penelitian dilakukan pada Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro karena beberapa pertimbangan berikut:

- a. Belum pernah dilakukan penelitian mengenai kewirausahaan dan kompetensi sosial pada Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang.
- b. Adanya keterangan dari hasil wawancara kepada beberapa anggota dan ketua organisasi bahwa kadang terjadi ketidakcocokan antar anggota. Ketidakcocokan membuat beberapa anggota kemudian tidak aktif, dan mempengaruhi keutuhan organisasi. Ketidakaktifan anggota akan mempengaruhi perputaran informasi, tidak semua anggota bisa mendapat informasi yang penting bagi kelangsungan usahanya.

Tahap awal penelitian dilakukan dengan wawancara tidak terstruktur kepada dua orang anggota organisasi pada tanggal 5 Desember 2006 pukul 14.00 WIB. Wawancara berlangsung sekitar 50 menit dan didapatkan informasi mengenai kondisi di dalam organisasi. Menurut subjek, organisasi memiliki 40 anggota, namun jarang sekali semuanya bisa berkumpul bersama dikarenakan kesibukan yang berbeda dalam mengurus bisnis dan kegiatan masing-masing. Subjek juga bercerita mengenai beberapa anggota yang cenderung tidak aktif

karena merasa idenya pernah diambil oleh anggota lain tanpa dibicarakan dulu sebelumnya. Subjek menyatakan sebenarnya tidak menjadi masalah bila ada orang yang meniru idenya, tapi akan lebih baik bila didiskusikan dulu, mungkin dari diskusi bisa menghasilkan sesuatu yang lebih baik untuk diterapkan pada usaha yang lain. Ketidakaktifan anggota berpengaruh terhadap kurang berhasilnya kegiatan-kegiatan yang dilakukan, padahal kegiatan dilaksanakan untuk kepentingan anggotanya.

2. Persiapan Penelitian

Persiapan penelitian dilakukan agar penelitian dapat berjalan lancar. Persiapan penelitian meliputi pengurusan perijinan dan penyusunan skala yang akan digunakan dalam penelitian.

a. Persiapan Administrasi

Persiapan administrasi yang dilakukan adalah permohonan surat pengantar penelitian dari Program Studi Psikologi dan permohonan ijin penelitian kepada organisasi terkait, dalam penelitian yaitu Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang. Surat pengantar penelitian dari Program Studi Psikologi bernomor 302/J07.1.16/AK/2007 kemudian disetujui oleh ketua Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang untuk melakukan penelitian pada anggota organisasi.

Try out dilaksanakan selama delapan hari, tanggal 26 Januari 2007 sampai 2 Februari 2007, penelitian dilaksanakan mulai tanggal 13 Februari 2007 dan berakhir tanggal 20 Februari 2007. Penelitian dilaksanakan

berselang dua minggu dari *try out*. Jarak dua minggu dilakukan untuk memenuhi syarat waktu antara *try out* dan penelitian atas pengambilan metode studi populasi untuk mengurangi bias penelitian (Suryabrata, 1999, h.42). Setelah penelitian selesai, sebagai bukti telah dilaksanakannya penelitian maka diberikan surat keterangan telah melaksanakan penelitian dari Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang dengan nomor 012/Sek.1/II/2007 yang menyatakan bahwa penelitian telah dilaksanakan dengan baik pada organisasi.

b. Persiapan Alat Ukur

Penelitian menggunakan dua skala psikologi, yaitu Skala Kewirausahaan dan Skala Kompetensi Sosial. Kedua skala disusun dalam bentuk satu buku dan diuji coba kepada tiap subjek penelitian. *Rapport* yang baik dengan subjek diperlukan untuk dapat menjelaskan pada subjek mengenai tujuan pengisian skala, subjek diberitahu bahwa pengisian skala akan membantu dalam menyelesaikan tugas akhir. Skala uji coba diisi dan dikembalikan pada saat itu juga, pada saat penelitian subjek pun mengembalikan skala penelitian setelah selesai mengerjakan saat itu juga.

Beberapa rekan mahasiswa membantu secara bergantian pada saat *try out* dan penelitian. Wawancara tidak terstruktur dilakukan terhadap masing-masing subjek pada saat melakukan *try out* dan penelitian. Wawancara yang dilakukan lebih bertujuan untuk membangun rapport yang baik dan mendapatkan informasi mengenai kondisi organisasi.

Setelah diuji coba, aitem-aitem diolah dengan menggunakan *SPSS versi 12.0* untuk menentukan aitem yang valid dan gugur.

a) Skala Kewirausahaan

Skala disusun berdasarkan aspek-aspek kewirausahaan dari Meredith dkk (1996, h.6) yaitu percaya diri, orientasi pada tugas dan hasil, pengambil resiko, kepemimpinan, orisinalitas, dan orientasi ke masa depan. Distribusi aitem skala kewirausahaan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7. Distribusi Aitem Skala Kewirausahaan untuk *try out*

No	Aspek	Aitem		Total	Bobot (%)
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Percaya diri	1,2,16,20	7,29,32,39	8	16,7
2	Berorientasi tugas dan hasil	9,17,23,34	8,24,36,47	8	16,7
3	Pengambil resiko	3,27,41,46	4,14,35,44	8	16,7
4	Kepemimpinan	5,22,33,43	13,15,25,40	8	16,7
5	Keorisinilan	6,28,31,45	11,26,37,48	8	16,7
6	Berorientasi masa depan	10,19,30,42	12,18,21,38	8	16,7
Total		24	24	48	100

b) Skala Kompetensi Sosial

Skala disusun berdasarkan aspek-aspek kompetensi sosial Gullota dkk (1990, h.100) yakni harga diri positif, kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial, keterampilan memecahkan masalah interpersonal, kebutuhan bersosialisasi, kebutuhan *privacy*, dan keterampilan sosial teman sebaya. Distribusi aitem skala kompetensi sosial dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Distribusi Aitem Skala Kompetensi Sosial untuk *try out*

No	Aspek	Aitem		Total	Bobot (%)
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Harga diri positif	3,21,24,48	9,16,30,44	8	16,7
2	Kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial	4,17,36,43	8,22,27,37	8	16,7
3	Keterampilan memecahkan masalah interpersonal	1,14,31,34	11,19,32,38	8	16,7
4	Kebutuhan bersosialisasi	10,18,39,40	12,33,45,47	8	16,7
5	Kebutuhan <i>privacy</i>	25,26,28,41	2,7,15,46	8	16,7
6	Keterampilan sosial dengan teman sebaya	5,20,35,42	6,13,23,29	8	16,7
Total		24	24	48	100

Skala Kewirausahaan dan skala Kompetensi sosial disusun dengan menggunakan model skala Likert dengan modifikasi alternatif jawaban menjadi empat respon, yaitu SS (Sangat Sesuai), S (Sesuai), TS (Tidak Sesuai), dan STS (Sangat Tidak Sesuai).

c. Uji Coba Alat Ukur

Try out dilakukan pada semua anggota populasi dengan menemui mereka satu persatu di tempat yang telah disetujui bersama. Subjek dihubungi satu persatu untuk memastikan tempat dan waktu untuk bertemu. Beberapa subjek yang melakukan usaha bersama dapat ditemui sekaligus, namun ada juga yang tidak dapat langsung bertemu .

Subjek diberi penjelasan bahwa bantuan mereka diperlukan untuk menyelesaikan tugas akhir dengan mengisi *questioner* yang disediakan. Kata *questioner* digunakan karena lebih mudah dijelaskan pada subjek dan

lebih dimengerti subjek dibandingkan dengan kata skala. Jadwal pelaksanaan *try out* dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 9. Jadwal Pelaksanaan *try out*

No	Hari, Tanggal	Waktu Pelaksanaan		Jumlah
		Mulai	Selesai	
1	Jumat, 26 Januari 2007	08.52	09.38	1 orang
		10.17	11.10	1 orang
2	Sabtu, 27 Januari 2007	08.50	09.40	1 orang
		11.38	12.20	1 orang
		15.30	16.18	1 orang
		16.37	17.16	1 orang
3.	Minggu, 28 Januari 2007	08.10	09.00	1 orang
		09.47	10.36	1 orang
		11.00	11.43	1 orang
		12.48	13.36	1 orang
		14.18	15.02	2 orang
		15.54	16.40	1 orang
4.	Senin, 29 Januari 2007	19.12	20.00	1 orang
		09.20	10.05	1 orang
		10.50	11.35	1 orang
		12.42	13.20	1 orang
		15.40	16.22	1 orang
		16.43	17.36	1 orang
5.	Selasa, 30 Januari 2007	19.34	20.28	1 orang
		07.42	08.26	1 orang
		08.56	09.38	1 orang
		10.17	11.03	1 orang
		11.32	12.20	1 orang
		13.04	13.59	1 orang
		15.57	16.32	1 orang
		18.52	19.37	1 orang
6.	Rabu, 31 Januari 2007	20.16	21.03	1 orang
		14.26	15.19	1 orang
		19.15	20.03	1 orang
7.	Kamis, 1 Februari 2007	20.21	21.14	1 orang
		08.26	09.11	2 orang
		10.00	10.52	1 orang
8.	Jumat, 2 Februari 2007	19.46	20.39	1 orang
		13.12	14.00	1 orang
		14.38	15.21	3 orang
		16.52	17.39	1 orang

d. Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Skala Kewirausahaan untuk Uji Coba

Skala Kewirausahaan untuk uji coba terdiri dari 48 aitem. Indeks daya beda aitem sebelum diseleksi berkisar antara -0.196 hingga 0,803. Aitem dengan daya beda minimal 0,300 dinyatakan valid dan dapat digunakan lagi dalam penelitian. Setelah dilakukan seleksi terhadap indeks daya beda aitem maka didapatkan bahwa dari 48 aitem skala kewirausahaan yang digunakan untuk *try out*, ada 30 aitem yang dinyatakan lolos dan dapat digunakan dalam penelitian. Daya beda aitem setelah diseleksi berkisar antara 0,327 hingga 0,809 dengan koefisien reliabilitas sebesar 0,934. Ringkasan indeks daya beda dan reliabilitas skala kewirausahaan disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 10. Indeks Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Skala Kewirausahaan

Skala	Rix Min	Rix Mak	Koefisien Reliabilitas
Sebelum seleksi (N=48)	-0,196	0,803	0,895
Sesudah seleksi (N=30)	0,327	0.809	0,934

Berdasarkan hasil analisis didapat 30 aitem valid dan 18 aitem gugur. Aitem yang gugur mempunyai koefisien korelasi daya beda aitem di bawah 0,300. Aitem valid dan gugur dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 11. Distribusi Aitem Valid dan Gugur Skala Kewirausahaan

No	Aspek	Nomor Aitem		Total Aitem		Total
		Valid	Gugur	Valid	Gugur	
1	Percaya diri	1,2,29, 32,39	7,16,20	5	3	8
2	Berorientasi tugas dan hasil	8,24,34,47	9,17,23,36	4	4	8
3	Pengambil resiko	3,14,35, 41,44,46	4,27	6	2	8
4	Kepemimpinan	13,15,22, 33,40	5,25,43	5	3	8
5	Keorisinilan	6,11,28,31	26,37, 45,48	4	4	8
6	Berorientasi masa depan	10,18,19, 21,30,42	12,38	6	2	8
Total				30	18	48

Setelah dilakukan analisis terhadap aitem dengan menghilangkan aitem gugur dan melakukan perhitungan kembali pada aitem valid, indeks daya beda aitem berubah menjadi antara 0,327 hingga 0,809. Penyebaran komposisi enam aspek merata, meskipun besarnya persentase tidak sesuai dengan *blue print*. Ketidaksesuaian dengan *blue print* dikarenakan penelitian ingin mencapai nilai koefisien reliabilitas paling tinggi.

Hasil dari perhitungan terhadap reliabilitas Skala Kewirausahaan menunjukkan koefisien korelasi sebesar 0,934, sehingga skala sebagai alat ukur dapat dikategorikan andal. Azwar (2004, h. 83) menyatakan bahwa suatu alat ukur akan memiliki koefisien reliabilitas yang tinggi jika semakin mendekati angka 1,00.

Aitem-aitem yang telah dianalisis dapat digunakan kembali untuk penelitian dengan susunan sebagai berikut :

Tabel 12. Distribusi Aitem Skala Kewirausahaan untuk penelitian

No	Aspek	Aitem		Total	Bobot (%)
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Percaya diri	12(1), 5(2)	6(29), 23(39), 3(23)	5	16,67
2	Berorientasi tugas dan hasil	1(34)	29(8), 14(24), 15(47)	4	13,33
3	Pengambil resiko	2(46), 24(3), 7(41)	28(14), 21(44), 4 35)	6	20
4	Kepemimpinan	16(33), 13(22)	9(15), 26(13), 17(40)	5	16,67
5	Keorisinilan	27(6), 19(31), 8(28)	25(11)	4	13,33
6	Berorientasi masa depan	20(42), 10(19), 22(10), 30(30)	18(18), 11(21)	6	20
Total		15	15	30	100

Keterangan : nomor aitem dalam () adalah yang digunakan saat *try out*.

e. Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Skala Kompetensi Sosial untuk Uji coba

Skala Kompetensi Sosial untuk uji coba terdiri dari 48 aitem.

Indeks daya beda aitem sebelum dikoreksi berkisar antara -0,273 hingga 0,725. Aitem dengan daya beda minimal 0,300 dinyatakan valid.

Ringkasan indeks daya beda dan reliabilitas skala kompetensi sosial disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 13. Indeks Daya Beda Aitem dan Reliabilitas Skala Kompetensi Sosial

Skala	Rix Min	Rix Mak	Koefisien Reliabilitas
Sebelum seleksi (N=48)	-0,273	0,725	0,914
Sesudah seleksi (N=36)	0,314	0,740	0,943

Berdasarkan hasil analisis didapat 36 aitem valid dan 12 aitem gugur. Aitem yang gugur mempunyai koefisien korelasi daya beda aitem dibawah 0,300. Aitem valid dan gugur dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 14. Distribusi Aitem Valid dan Gugur Skala Kompetensi Sosial

No	Aspek	Nomor Aitem		Total Aitem		Total
		valid	Gugur	valid	Gugur	
1	Harga diri positif	3,9,16,21, 24,30,48	44	7	1	8
2	Kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial	4,17,22,27, 36,37,43	8	7	1	8
3	Keterampilan memecahkan masalah interpersonal	14,31,32, 34	1,11,19, 38	4	4	8
4	Kebutuhan bersosialisasi	10,12,18, 33,39,40, 45,47	-	8	0	8
5	Kebutuhan <i>privacy</i>	2,7,26,46	15,25,28, 41	4	4	8
6	Keterampilan sosial dengan teman sebaya	5,6,20,23, 35,42	13,29	6	2	8
Total				36	12	48

Setelah dilakukan analisis terhadap aitem dengan menghilangkan aitem gugur dan melakukan perhitungan kembali pada aitem valid, indeks daya beda aitem berubah menjadi antara 0,314 hingga 0,740. Penyebaran komposisi tiap aspek merata, meskipun besarnya persentase tidak sesuai dengan *blue print*. Ketidaksesuaian dikarenakan penelitian ingin mencapai nilai koefisien reliabilitas paling tinggi. Penghitungan reliabilitas Skala Kompetensi Sosial menunjukkan koefisien korelasi sebesar 0,943 sehingga skala sebagai alat ukur dapat dikategorikan andal.

Aitem-aitem yang telah dianalisis dapat digunakan kembali untuk penelitian dengan susunan sebagai berikut :

Tabel 15. Distribusi Aitem Skala Kompetensi Sosial untuk Penelitian

No	Aspek	Aitem		Total	Bobot (%)
		<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>		
1	Harga diri positif	9(21), 36(3), 16(24), 25(48)	15(9), 27(30), 2(16)	7	19,44
2	Kemampuan memandang sesuatu dari sudut pandang sosial	18(43), 3(17), 23(36), 34(4)	30(22), 8(27), 14(37)	7	19,44
3	Keterampilan memecahkan masalah interpersonal	4(31), 26(14), 20(34)	11(32)	4	11,11
4	Kebutuhan bersosialisasi	33(18), 29(39), 1(10), 13(40)	28(12), 35(47), 24(33), 5(45)	8	22,22
5	Kebutuhan <i>privacy</i>	10(26)	32(7), 7(46), 22(2)	4	11,11
6	Keterampilan sosial dengan teman sebaya	6(35), 12(42), 19(5), 31(20)	17(23), 21(6)	6	16,68
Total		20	16	36	100

Keterangan : nomor aitem dalam () adalah yang digunakan saat *try out*.

3. Pelaksanaan Penelitian

Penelitian dimulai setelah Skala Kewirausahaan dan Skala Kompetensi Sosial telah disusun kembali dengan menggunakan aitem-aitem valid dari hasil uji coba. Penelitian dilaksanakan selama delapan hari dengan metode pengambilan data yang sama dengan pelaksanaan *try out*, yaitu subjek ditemui secara bergantian satu demi satu di tempat masing-masing atau tempat yang telah ditentukan. Subjek ditunggu dalam mengisi skala untuk memastikan subjek

mengisi skala dengan benar. Jadwal pelaksanaan penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 16. Jadwal Pelaksanaan Penelitian

No	Hari, Tanggal	Waktu Pelaksanaan		Jumlah
		Mulai	Selesai	
1	Selasa, 13 Februari 2007	09.12	09.36	1 orang
		10.24	10.58	1 orang
		12.46	13.21	1 orang
		14.21	15.02	1 orang
2	Rabu, 14 Februari 2007	10.14	10.47	1 orang
		11.06	11.42	1 orang
		12.03	12.38	1 orang
		15.42	16.14	1 orang
		16.38	17.10	1 orang
		19.04	19.41	1 orang
3.	Kamis, 15 Februari 2007	08.16	08.53	1 orang
		09.24	10.00	1 orang
		10.37	11.12	2 orang
		11.38	12.20	1 orang
		13.15	13.51	2 orang
4.	Jumat, 16 Februari 2007	08.08	08.51	1 orang
		09.26	09.58	1 orang
		13.42	14.23	1 orang
		15.07	15.41	1 orang
		16.14	16.56	2 orang
5.	Sabtu, 17 Februari 2007	10.09	10.42	1 orang
		11.23	12.07	1 orang
		13.08	13.46	1 orang
6.	Minggu, 18 Februari 2007	08.14	08.53	1 orang
		09.41	10.18	1 orang
		11.05	11.53	2 orang
		12.38	13.12	1 orang
		15.47	16.21	1 orang
		17.06	17.54	1 orang
7.	Senin, 19 Februari 2007	09.12	09.49	1 orang
		10.21	11.03	1 orang
		11.36	12.12	1 orang
		15.42	16.28	3 orang
8.	Selasa, 20 Februari 2007	14.06	14.41	1 orang

Penelitian dilaksanakan terhadap semua anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro yang berjumlah 40 orang. Subjek yang dikenai *try out* dan penelitian untuk pengambilan data adalah sama, yaitu semua anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro. Pengambilan subjek yang sama disebabkan karena jumlah populasi yang relatif sedikit, yaitu 40 orang.

Rentang waktu antara *try out* dan penelitian untuk pengambilan data diberi jarak sekitar dua minggu, pemberian jeda dimaksudkan untuk mengurangi adanya bias penelitian (Suryabrata, 1999, h.42). Usaha lain yang dilakukan untuk meminimalisasi bias penelitian adalah mengganti tampilan fisik skala yang dibuat berbeda saat *try out* dan penelitian. Variasi lainnya ialah bantuan beberapa rekan mahasiswa secara bergantian untuk melakukan wawancara dan menyampaikan maksud pengisian skala pada subjek dalam melaksanakan penelitian.

B. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian adalah anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro yang berjumlah 40 orang. Terdiri dari 34 orang laki-laki dan enam orang perempuan. Jenis usaha yang dimiliki antara lain counter HP, warung makan/cafe, toko buku, farmasi, bimbingan belajar, toko komputer, *handycraft*, konstruksi, *video shooting*, tempat peminjaman vcd maupun PS, percetakan, *laundry*, dekorasi taman, budidaya ikan dan budidaya jangkrik.

Tujuh orang subjek melakukan usaha secara individu, satu orang subjek memiliki usaha individu dan juga usaha kerjasama dan subjek lain memiliki usaha secara kerjasama. Beberapa subjek memiliki lebih dari satu jenis usaha. Pada umumnya subjek mendirikan usaha dengan modal awal dari uang saku yang dimiliki, meminta pada orang tua, mencari investor untuk memberikan modal usaha dan melakukan pinjaman pada keluarga maupun pada bank.

Jenis pekerjaan yang dimiliki orang tua subjek pun bermacam-macam, 13 orang subjek memiliki orang tua sebagai PNS, sembilan subjek orang tuanya sebagai karyawan swasta, tiga subjek dengan orang tua sebagai petani, empat subjek memiliki orang tua yang sudah pensiun dari PNS dan 11 subjek memiliki orang tua sebagai wiraswastawan. Usia subjek memiliki rentang antara 18 tahun hingga 26 tahun.

C. Hasil Analisis Data dan Interpretasi

Analisis dilakukan untuk membuktikan kebenaran hipotesis yang diajukan. Sebelum melakukan uji hipotesis, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi terhadap data yang diperoleh untuk menentukan terpenuhi atau tidaknya syarat-syarat untuk digunakan pada uji selanjutnya.

1. Uji Asumsi

Uji asumsi bertujuan untuk mengetahui terpenuhi atau tidaknya syarat-syarat yang diperlukan oleh suatu data agar dapat dianalisis. Pengujian hipotesis penelitian memakai analisis regresi sederhana. Teknik analisis regresi sederhana

mensyaratkan data memiliki distribusi normal dan adanya hubungan linear antara kedua variabel. Berikut uji normalitas dan uji linearitas data hasil penelitian.

a. Uji normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui normal tidaknya sebaran skor variabel kewirausahaan dan kompetensi sosial. Uji normalitas sebaran data penelitian menggunakan teknik *Kolmogorov-Smirnov Goodness of Fit Test*.

Tabel 17. Uji Normalitas Sebaran Data Kewirausahaan dan Kompetensi Sosial

Variabel	<i>Kolmogorov-Smirnov</i>	p ($p > 0,05$)	Bentuk
Kewirausahaan	0,932	0,350	Normal
Kompetensi sosial	0,989	0,282	Normal

Hasil uji normalitas menunjukkan skor *Kolmogorov-Smirnov* variabel kewirausahaan sebesar 0,932 dengan $p = 0,350$ ($p > 0,05$), yang berarti variabel kewirausahaan memiliki data yang berdistribusi normal. Variabel kompetensi sosial juga memiliki distribusi data yang normal dengan skor sebesar 0,989 dengan $p = 0,282$ ($p > 0,05$). Hasil selengkapnya dari uji normalitas data penelitian dapat dilihat pada lampiran.

b. Uji linearitas

Uji linearitas dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan yang linear antara kedua variabel penelitian. Hubungan yang linear menggambarkan bahwa perubahan pada variabel bebas akan cenderung diikuti oleh perubahan variabel tergantung dengan membentuk garis linear.

Uji linearitas hubungan antara variabel kompetensi sosial dengan variabel kewirausahaan menghasilkan $F = 79,10$ dengan nilai signifikansi $p = 0,000$ ($p < 0,01$) yang menunjukkan adanya hubungan linear antara variabel kompetensi sosial dengan variabel kewirausahaan. Setelah terbukti linear, maka analisis data dapat diteruskan dengan uji hipotesis melalui teknik analisis regresi. Hasil uji linearitas variabel penelitian tercantum dalam lampiran.

2. Uji Hipotesis

Uji hipotesis dimaksudkan untuk mengetahui hubungan antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan. Analisis regresi sederhana menunjukkan seberapa besar hubungan antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan melalui $r_{xy} = 0,822$ dengan $p = 0,000$ ($p < 0,01$). Koefisien korelasi yang didapat mengindikasikan adanya hubungan antara variabel kompetensi sosial dengan kewirausahaan. Tidak adanya tanda negatif pada angka 0,822 menunjukkan arah hubungan yang positif, yang berarti bahwa semakin tinggi kompetensi sosial akan membuat kewirausahaan relatif meningkat. Tingkat signifikansi sebesar $p < 0,01$ menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sangat signifikan antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan. Hasil penelitian membuktikan bahwa hipotesis yang menyatakan adanya hubungan positif antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang dapat **diterima**. Perhitungan statistik selengkapnya dapat dilihat pada tabel 18, 19, dan 20.

Tabel 18. Deskripsi Statistik Penelitian

Variabel	N	Min	Mak	Mean	Standar Deviasi
Kewirausahaan	40	70	120	97,13	9,573
Kompetensi sosial	40	80	143	113,20	12,462

Tabel 19. Rangkuman Analisis Regresi Sederhana Variabel Penelitian

Model	Sum of Square	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	2414,467	1	2414,467	79,101	0,000
Residual	1159,908	38	30,524		
Total	3574,375	39			

Tabel 20. Koefisien Persamaan Garis Regresi

Model		Unstandardized Coefficient		Standardized Coefficient	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	Konstan	25,651	8,084		3,173	0,003
	Kompetensi sosial	0,631	0,071	0,822	8,894	0,000

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat nilai konstanta variabel kompetensi sosial yang dapat memprediksi variasi yang terjadi pada variabel kewirausahaan, melalui persamaan garis regresi hubungan kedua variabel adalah:

$$y = 25,651 + 0,631 x$$

Persamaan garis regresi dapat diartikan bahwa setiap penambahan sebesar satu standar deviasi variabel kompetensi sosial, maka variabel kewirausahaan akan mengalami penambahan sebesar 0,631. Koefisien persamaan garis regresi memiliki F_{hit} sebesar 79,101 ($F_{hit} > F_{tabel}$) dengan $p < 0,01$. Berarti persamaan garis regresi yang ada sangat signifikan, sehingga dalam penelitian kompetensi sosial benar-benar berpengaruh secara nyata dan sangat signifikan terhadap kewirausahaan.

Tabel 21. Koefisien Determinasi Penelitian

Variabel	R	<i>R Square</i>	<i>Adjusted R Square</i>	<i>Standar Error of Estimate</i>
Kompetensi sosial dan kewirausahaan	0,822(a)	0,675	0,667	5,525

Pada tabel 21, dapat diketahui bahwa koefisien determinasi kompetensi sosial dengan kewirausahaan ditunjukkan dengan *R Square* sebesar 0,675. Angka 0,675 mengandung arti bahwa dalam penelitian, kompetensi sosial memiliki sumbangan efektif sebesar 67,5% terhadap kewirausahaan. Angka *R Square* juga menyatakan bahwa dalam penelitian variabel kompetensi sosial dominan terhadap kewirausahaan sebesar 67,5%. Sisanya sebesar 32,5% dapat dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diungkap dalam penelitian.

D. Deskripsi Subjek Penelitian

Berdasarkan skor yang didapat, maka diperoleh gambaran umum mengenai kondisi kewirausahaan dan kompetensi sosial pada subjek yang diteliti. Gambaran umum subjek dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 22. Gambaran Umum Skor Variabel Kewirausahaan dan Kompetensi Sosial

Variabel	Statistik	Hipotetik	Empirik
Kewirausahaan	Skor minimum	30	70
	Skor maksimum	120	120
	<i>Mean</i>	75	97,13
	Standar deviasi	15	9,573
Kompetensi Sosial	Skor minimum	36	80
	Skor maksimum	144	143
	<i>Mean</i>	90	113,20
	Standar deviasi	18	12,462

Setelah melihat skor pada tabel 22, maka akan dibuat kategorisasi sampel penelitian untuk masing-masing variabel penelitian yang didapatkan dari hasil penelitian. Tujuan kategorisasi adalah untuk menempatkan individu ke dalam kelompok-kelompok yang terpisah secara berjenjang menurut suatu kontinum berdasarkan atribut yang diukur. Kategorisasi bersifat relatif, sehingga luasnya interval yang mencakup setiap kategorisasi tergantung kepada kebutuhan penelitian (Azwar, 1999, h.107). Penelitian dapat menggunakan lima kategorisasi sesuai dengan tingkat perbedaan yang dikehendaki. Penetapan kategorisasi didasarkan pada satuan deviasi standar dalam Tabel 22, dengan memperhitungkan rentangan angka-angka minimal dan maksimal secara teoritis. Adapun normanya dapat digambarkan sebagai berikut :

Tabel 23. Rentang Nilai dan Kategorisasi Skor Subjek Penelitian dalam Variabel Kewirausahaan

Rumus Interval	Rentang Nilai	Kategori Skor
$x \leq \bar{x} - 1,5 \text{ SD}$	$x \leq 52,5$	Sangat rendah
$\bar{x} - 1,5 \text{ SD} < x \leq \bar{x} - 0,5 \text{ SD}$	$52,5 < x \leq 67,5$	Rendah
$\bar{x} - 0,5 \text{ SD} < x \leq \bar{x} + 0,5 \text{ SD}$	$67,5 < x \leq 82,5$	Sedang
$\bar{x} + 0,5 \text{ SD} < x \leq \bar{x} + 1,5 \text{ SD}$	$82,5 < x \leq 97,5$	Tinggi
$\bar{x} + 1,5 \text{ SD} < x$	$97,5 < x$	Sangat tinggi

Tabel 24. Kategori Variabel Kewirausahaan

Sangat rendah	Rendah	Sedang	Tinggi	Sangat tinggi
- 0%	- 0%	1 2,5%	22 55%	17 42,5%
30	52,5	67,5	82,5	97,5
				120

Berdasarkan kategorisasi kewirausahaan, 55% (22 dari 40) subjek penelitian berada pada kategori tinggi, yang berarti bahwa pada saat penelitian, kewirausahaan subjek berada pada kategori tinggi.

Tabel 25. Rentang Nilai dan Kategorisasi Skor Subjek Penelitian dalam Variabel Kompetensi Sosial

Rumus Interval	Rentang Nilai	Kategori Skor
$x \leq \bar{x} - 1,5 \text{ SD}$	$x \leq 63$	Sangat rendah
$\bar{x} - 1,5 \text{ SD} < x \leq \bar{x} - 0,5 \text{ SD}$	$63 < x \leq 81$	Rendah
$\bar{x} - 0,5 \text{ SD} < x \leq \bar{x} + 0,5 \text{ SD}$	$81 < x \leq 99$	Sedang
$\bar{x} + 0,5 \text{ SD} < x \leq \bar{x} + 1,5 \text{ SD}$	$99 < x \leq 117$	Tinggi
$\bar{x} + 1,5 \text{ SD} < x$	$117 < x$	Sangat tinggi

Tabel 26. Kategori Variabel Kompetensi Sosial

Sangat rendah	Rendah	Sedang	Tinggi	Sangat tinggi
- 0%	1 2,5%	3 7,5%	25 62,5%	11 27,5%
36	63	81	99	117
				144

Berdasarkan kategorisasi kompetensi sosial, 62,5 % (25 dari 40) subjek penelitian berada pada kategori tinggi, yang berarti bahwa pada saat penelitian, kompetensi sosial subjek berada pada kategori tinggi.

BAB V

PENUTUP

A. Pembahasan

Hipotesis yang menyatakan ada hubungan positif antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang diterima. Penerimaan hipotesis ditunjukkan dengan angka koefisien korelasi sebesar $r_{xy} = 0,822$ dengan tingkat signifikansi korelasi $p=0,000$ ($p<0,01$). Angka tingkat signifikansi menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara variabel kompetensi sosial dengan variabel kewirausahaan. Tanda positif pada nilai r_{xy} menunjukkan arah hubungan kedua variabel positif, yang berarti bahwa semakin tinggi kompetensi sosial yang dimiliki maka akan semakin tinggi pula kewirausahaannya. Nilai korelasi 0,822 menunjukkan ada hubungan kuat antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro.

Kewirausahaan memiliki arti yang penting bagi perekonomian suatu bangsa, bahkan disebut sebagai tulang punggung perekonomian (*the backbone of economy*) atau pengendali perekonomian bangsa (Wirakusumo dalam Suryana, 2001, h.4). Kewirausahaan adalah semangat, sikap dan kemampuan individu dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja baru, teknologi baru dan produk baru atau memberi nilai tambah barang dan jasa. Seorang wirausahawan akan berupaya mencapai keberhasilan usahanya untuk kemakmuran individu maupun kelompok

yang akan membawa kemakmuran bagi lingkungan. Wirausahawan diharapkan dapat mengurangi kemiskinan dan kesenjangan ekonomi yang terjadi dalam lingkungan sosialnya dan pada akhirnya membantu perekonomian bangsa. Drucker (1996, h.26) menyatakan bahwa penyumbang terbesar perekonomian Amerika bukanlah perusahaan besar dengan teknologi tinggi, melainkan dunia wirausaha yang menciptakan banyak lapangan kerja.

Wirausahawan dituntut untuk lebih peka terhadap perubahan yang terjadi, mampu memanfaatkan perubahan untuk keberhasilan usahanya. Wirausahawan dengan kompetensi sosial akan mampu membaca situasi, peka terhadap kondisi yang dihadapi serta mampu memanfaatkan keadaan demi perkembangan usaha yang dimiliki tanpa merugikan pihak lain. Bahkan seorang wirausahawan dengan kompetensi sosial yang baik akan bisa melibatkan pihak lain dan mengajak pihak lain untuk ikut mengembangkan usaha dalam upaya mencapai tujuannya dan memberi manfaat atau kesejahteraan bagi pihak yang bekerja sama dengannya. Kompetensi sosial akan membawa individu untuk mampu mempertahankan hubungan baik dengan berbagai pihak, seperti rekan bisnis, karyawan, pelanggan dan investor. Hubungan baik perlu dilakukan demi keberhasilan dan kelangsungan usaha dalam lingkungan bisnis yang makin kompleks. Perubahan yang terjadi dan tuntutan jaman akan membuat wirausahawan tidak dapat berhenti begitu saja dalam upaya pengembangan usahanya meskipun telah mendatangkan hasil yang diharapkan, karena semakin banyaknya pesaing yang berarti pula menuntut para wirausahawan untuk lebih mengikuti perubahan yang terjadi.

Berdasarkan uji hipotesis yang dilakukan, dapat diketahui nilai, konstanta variabel kompetensi sosial yang dapat memprediksi variasi yang terjadi pada variabel kewirausahaan melalui persamaan garis regresi. Persamaan garis regresi pada hubungan kedua variabel adalah:

$$y = 25,651 + 0,631 x$$

Persamaan garis regresi yang diperoleh menunjukkan konstanta sebesar 25,651, angka konstanta berarti bahwa jika tidak ada perubahan variabel kompetensi sosial, maka kewirausahaan yang dimiliki subjek hanya sebesar 25,651. Koefisien regresi x sebesar 0,631, yang berarti setiap penambahan sebanyak satu standar deviasi (karena tanda positif) variabel kompetensi sosial, maka variabel kewirausahaan akan mengalami penambahan sebesar 0,631. Koefisien persamaan garis regresi memiliki F_{hit} sebesar 79,101 ($F_{hit} > F_{tabel}$) dengan $p < 0,05$, yang berarti persamaan garis regresi yang ada signifikan, sehingga kompetensi sosial benar-benar berpengaruh secara nyata dan signifikan terhadap kewirausahaan.

Sumbangan efektif variabel kompetensi sosial terhadap variabel kewirausahaan adalah sebesar 67,5%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kewirausahaan yang dimiliki subjek sebesar 67,5%nya ditentukan oleh faktor kompetensi sosial, sedangkan sisanya 32,5% dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diungkap dalam penelitian dan diduga turut mempengaruhi kewirausahaan pada anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro. Faktor lain yang diduga turut berpengaruh terhadap kewirausahaan antara lain kebutuhan berprestasi, *internal locus of control*, kebutuhan akan

kebebasan, nilai-nilai pribadi, pengalaman, *role model*, dukungan keluarga dan teman, serta pendidikan.

Hasil yang menyatakan bahwa kompetensi sosial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kewirausahaan terkait dengan lingkungan eksternal yang selalu berhubungan dengan internal individu. Seorang wirausahawan dengan ide untuk mendirikan maupun mengembangkan usaha, membutuhkan bantuan orang lain untuk mewujudkannya. Ide-ide yang terkadang tidak dapat dipahami oleh orang lain, memerlukan penyampaian yang baik agar dapat diterima oleh orang lain. Penerimaan yang utama ialah dari keluarga dan teman, karena dukungan dari pihak keluarga dan rekan akan mempermudah individu sekaligus menjadi sumber kekuatan ketika menghadapi permasalahan (Hisrich dan Peter, 2000, h.75).

Individu sebagai makhluk sosial berusaha mengerti dan berusaha diterima lingkungan dengan melakukan berbagai macam cara dalam upaya mengendalikan lingkungan agar mendapat keuntungan dan kemenangan pribadi (Sarwono, 2002, h.45). Usaha untuk diterima lingkungan bisa dilakukan dengan penyesuaian diri, penyesuaian bisa menjembatani kepentingan individu dan lingkungan atau justru mengorbankan kepentingan individu agar dapat diterima lingkungan. Manusia sebagai makhluk individu akan selalu berhubungan dengan lingkungan dalam pembentukan tingkah laku.

Wirausahawan berusaha menyesuaikan kepentingan individu dengan lingkungan, proses penyesuaian terkadang menimbulkan tegangan. Lewin (Hall dan Lindzey, 2003, h.301) menyatakan bahwa tegangan merupakan suatu keadaan dalam diri individu saat terjadi ketidaksesuaian sistem dan akan diredakan dengan

proses, yang bisa dilakukan dengan berpikir, mengingat, mempersepsikan dan merasa. Tegangan akan terjadi bila wirausahawan mendapati ada hal yang tidak sesuai antara pribadi dan lingkungan yang akan membuat wirausahawan berusaha meredakan tegangan. Ketidaksesuaian antara pribadi dan lingkungan pada wirausahawan mungkin saja terjadi dengan adanya ide dan nilai pribadi yang berbeda dengan lingkungan. Individu akan meredakan tegangan dengan berpikir mengenai bagaimana ide dan nilai yang dimiliki dapat diterima, mengingat apa saja nilai yang dapat diterima dan mempersepsikan apakah nilai dan ide yang dimiliki dapat diterima oleh lingkungan.

Nilai pribadi yang dianut mungkin berbeda dengan nilai orang lain. Nilai pribadi yang dimiliki harus disampaikan pada orang lain, nilai pribadi diduga juga sebagai faktor yang turut mempengaruhi hasil hubungan yang signifikan antara kompetensi sosial dan kewirausahaan. Durkin (1995, h.152) menyatakan bahwa nilai pribadi mempengaruhi kompetensi sosial dan akan menjadi dasar bagi individu pada saat mengambil keputusan dalam membuat perencanaan untuk mencapai kesuksesan. Nilai pribadi yang berbeda dengan orang lain harus disampaikan sehingga tidak menimbulkan konflik. Individu dengan kompetensi sosial akan mampu menyampaikan nilai pribadi dengan baik kepada orang lain karena memiliki sikap tenang, hangat, ramah dan mudah diajak bicara. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kompetensi sosial yang dimiliki akan membantu individu untuk bersikap tenang, hangat dan ramah serta mudah diajak bicara. Individu akan memiliki kesempatan yang lebih baik untuk diterima dalam lingkungannya.

Seorang wirausahawan tidak dapat lepas dari nilai-nilai yang dianut oleh lingkungannya, ia pun dituntut untuk dapat beradaptasi dengan budaya dan nilai yang dianut lingkungannya. Seorang wirausahawan tetap memikirkan bagaimana cara memperoleh tujuan dengan tetap beradaptasi dengan lingkungan, karena beberapa hal yang kadang tidak sesuai antara pandangan masyarakat dan ide yang dimiliki. Seseorang yang mampu beradaptasi akan lebih mudah dalam mendapatkan informasi dari masyarakat mengenai suatu peluang dan informasi lain yang dibutuhkannya.

Individu akan selalu melakukan penyesuaian dengan lingkungan karena pribadi individu selalu berada dalam ruang hidup, ruang hidup adalah seluruh kenyataan psikologis yang mengandung semua kemungkinan fakta yang dapat menentukan tingkah laku individu dalam suatu lingkungan psikologis tertentu dan waktu tertentu (Hall dan Lindzey, 2003, h.283). Tidak hanya fakta psikologis saja yang menentukan tingkah laku, fakta non psikologis juga dapat mempengaruhi tingkah laku meskipun berada di luar ruang hidup. Ruang hidup yang berisi fakta mengenai kenyataan diperkenalkan kepada individu dan apabila fakta yang dihadapi tidak sesuai dengan individu maka akan menimbulkan konflik. Jika ada dua wilayah dalam ruang hidup yang sama kuat nilai atau valensinya maka akan menimbulkan konflik mendekat-mendekat, jika dua wilayah sama kuat valensi negatifnya maka terjadi konflik menjauh-menjauh, dan jika ada satu wilayah mempunyai valensi positif dan negatif sekaligus yang sama kuatnya akan terjadi konflik mendekat-menjauh (Sarwono, 2002, h.84).

Individu akan selalu berada dalam ruang hidup, untuk itu diperlukan keseimbangan antara kebutuhan individu dengan lingkungan. Seorang wirausahawan berusaha menyalurkan kebutuhan individunya untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya, namun kebutuhan individu tidak dapat disalurkan secara langsung karena berada pada lingkungan yang memiliki nilai tersendiri. Kebutuhan individu dan lingkungan yang terkadang berbeda memerlukan suatu kemampuan untuk berinteraksi secara efektif dengan lingkungan dan memberi pengaruh pada orang lain demi mencapai tujuan dalam konteks sosial tertentu yang disesuaikan dengan budaya, lingkungan, situasi yang dihadapi serta nilai yang dianut oleh individu yang disebut kompetensi sosial.

Lewin (Sarwono, 2002, h.82) menyatakan bahwa perilaku merupakan fungsi dari keadaan diri pribadi dan lingkungan. Faktor dari dalam dan dari luar pribadi terpetakan dalam lapangan kesadaran seseorang yang digambarkan terbagi-bagi dalam berbagai wilayah. Individu dapat berpindah dari wilayah satu ke wilayah lain atau disebut dengan lokomosi, individu dapat memperlakukan lingkungan di mana, ke arah mana, atau dari mana lokomosi terjadi. Setiap wilayah mewakili sesuatu dari dalam diri sendiri dan dari luar dimana semakin banyak pengalaman semakin majemuk keadaan tiap lapangan psikologisnya.

Ruang hidup wirausahawan yang dipetakan dalam lapangan kesadaran dapat meliputi relasi bisnis, pelanggan, kelompok, pesaing dan informasi. Informasi dibutuhkan dalam upaya mengembangkan wirausaha, dengan mengetahui informasi terkini mengenai suatu peluang usaha atau keinginan pelanggan maka wirausahawan dapat terus mengembangkan usahanya. Informasi

menjadi wilayah yang memiliki valensi positif bagi individu sehingga individu akan berlokomosi ke arah wilayah yang bervalensi positif. Informasi berasal dari orang lain atau lingkungan, maka diperlukan kompetensi sosial yang dapat membuat individu bersikap ramah, tenang dan hangat sehingga dapat diterima lingkungan dan memperoleh informasi yang dibutuhkan. Informasi selanjutnya diproses dalam wilayah yang terkait dengan pengembangan usaha sehingga dapat meningkatkan kewirausahaan yang dimiliki untuk mengembangkan usahanya.

Informasi mungkin didapat dari pesaing, kebutuhan akan informasi membuat individu bergerak mencarinya, namun ketika berbenturan dengan informasi dari pesaing maka akan menimbulkan konflik. Informasi akan memberi valensi positif bagi individu dan pesaing akan memberikan valensi negatif sehingga konflik yang terjadi ialah mendekat menjauh. Konflik dapat diselesaikan apabila individu mampu mengarahkan kompetensi sosial yang dimiliki yang akan menimbulkan perilaku yang ramah dan hangat serta memiliki beberapa alternatif pemecahan masalah dan mampu memilih alternatif yang paling sesuai. Penyelesaian konflik akan membuat individu mampu menjembatani dirinya dan pesaing usahanya sehingga tercapai kesepakatan bersama yang menunjukkan kewirausahaan dan akan meningkatkan kewirausahaan.

Pelanggan merupakan faktor di luar individu yang menempati wilayah berbeda. Pelanggan merupakan aset bagi perkembangan dan kelangsungan suatu usaha. Wirausahawan yang memiliki kompetensi sosial akan mampu menjalin hubungan baik dengan pelanggan sehingga mampu menjembatani antara kepentingan dirinya dan kepentingan pelanggan. Wirausahawan yang memiliki

kompetensi sosial akan mampu berinteraksi secara efektif dengan pelanggan dan mengetahui kebutuhan pelanggan sehingga kewirausahaan meningkat dengan kemampuan dalam menyediakan kebutuhan pelanggan sehingga pelanggan merasa puas dan mendapatkan pasar. Pelanggan akan memberikan valensi positif karena dibutuhkan dalam pengembangan usaha sehingga wirausahawan menggerakkan energi ke arah pelanggan untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Wirausahawan dituntut untuk lebih peka terhadap perubahan yang terjadi, mampu memanfaatkan perubahan untuk keberhasilan usahanya. Kepekaan terkait dengan lokomosi yang harus dilakukan agar terjadi keseimbangan dan tidak menimbulkan konflik. Individu harus peka kapan ia harus melakukan lokomosi dan ke wilayah mana agar mampu menyikapi perubahan yang terjadi secara cepat. Wirausahawan dengan kompetensi sosial akan mampu membaca situasi, peka terhadap kondisi yang dihadapi serta mampu memanfaatkan keadaan demi perkembangan usaha tanpa merugikan pihak lain. Wirausahawan dengan kompetensi sosial yang baik bisa melibatkan pihak lain dan mengajak pihak lain untuk ikut mengembangkan usaha dalam upaya mencapai tujuannya dan memberi manfaat atau kesejahteraan bagi pihak yang bekerja sama dengannya.

Wilayah lain dalam peta lapangan kesadaran yang mungkin ada ialah pendidikan, Perguruan Tinggi memberi kesempatan lebih banyak pada subjek untuk bergaul dengan teman sebaya, lebih tua atau lebih muda, dengan dosen dan dengan karyawan. Pergaulan dengan berbagai kalangan akan membentuk subjek menjadi individu yang mampu menyampaikan sesuatu dengan baik yang

disesuaikan dengan siapa ia berkomunikasi. Hubungan sosial yang dilakukan di Perguruan Tinggi menuntut individu untuk bergaul dengan berbagai kalangan yang lebih beragam karena mahasiswa memiliki asal dan budaya yang lebih beragam, keberagaman dalam bergaul akan meningkatkan kompetensi sosial yang dimiliki. Pendidikan pun ikut berpengaruh pada tingginya variabel kewirausahaan yang dimiliki subjek dalam penelitian, Universitas sebagai tempat berlangsungnya pendidikan formal yang mendukung kewirausahaan akan mendorong individu menjadi seorang wirausahawan (Hisrich dan Peters, 2000, h.12).

Pilihan untuk berwirausaha akibat faktor pendidikan disebabkan mahasiswa mendapatkan pengetahuan mengenai kewirausahaan. Pengetahuan didapat melalui mata kuliah dan juga seminar ataupun pelatihan mengenai kewirausahaan yang diadakan. Kewirausahaan dapat dipelajari pula dari Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) melalui usaha mencari dana bagi kegiatan yang akan dilakukan. Wirausahawan dengan pendidikan yang tinggi cenderung lebih berhasil karena pendidikan membekali pengetahuan dan teknik manajemen modern, sehingga individu lebih sadar akan realitas dunia usaha dan menggunakan kemampuannya untuk mengelola bisnis (Riyanti, 2003, h.44).

Pendidikan yang lebih tinggi pun akan membawa seorang individu untuk memiliki rekan banyak sehingga memiliki jaringan sosial yang lebih luas yang diperlukan untuk mengembangkan usaha. Pendidikan tinggi membuat individu mampu melakukan analisis mengenai tindakan yang harus dilakukan ketika menghadapi masalah. Individu dengan pendidikan lebih akan memiliki pola pikir yang berbeda dan cenderung melihat permasalahan dari berbagai aspek, berfikiran

panjang sehingga mendapatkan penyelesaian masalah yang sesuai. Pendidikan akan memberikan masukan bagi individu mengenai pengalaman-pengalaman yang pernah dirasakan orang lain yang kemudian dapat digunakan sebagai sumber pembelajaran bagi individu ketika ia memutuskan untuk berwirausaha.

Harga diri positif merupakan penghormatan atau penghargaan dari dirinya sendiri dan orang lain. Individu yakin bahwa dirinya berharga, mampu mengatasi segala tantangan dalam hidup serta memperoleh penghargaan atas apa yang dilakukannya. Harga diri yang positif akan meningkatkan kompetensi sosial yang dimiliki karena merupakan salah satu aspek kompetensi sosial (Gullota dkk, 1990, h.100). Harga diri yang positif akan menuntun individu untuk mampu mengatasi segala tantangan dalam hidup dan memberikan rasa percaya diri atas kemampuan yang dimiliki untuk mengatasi tantangan hidup. Percaya diri merupakan salah satu aspek dalam kewirausahaan yakni memiliki keyakinan akan kemampuan dirinya sendiri untuk mencapai keberhasilan. Seorang wirausahawan percaya terhadap kemampuan menyelesaikan apapun yang telah direncanakan dan konsep wirausaha yang dimiliki (Lambing dan Kuehl, 2003, h.26). Harga diri yang dimiliki individu akan mendukung keberanian dalam mengambil resiko, individu yang merasa yakin terhadap kemampuan mengatasi masalah tentu berani mengambil resiko atas hal-hal yang dikerjakannya (As'ad, 2003, h.157). Resiko yang diambil dan diperhitungkan dengan realistis akan membawa individu terhadap penghargaan atas apa yang dilakukannya, gagal atau berhasil tidak masalah, yang dihargai ialah prosesnya (Zimmerer dan Scarborough, 2004, h.4).

Kompetensi sosial individu nampak dalam kemampuan menjalin hubungan dengan orang lain yang akan mempengaruhi keterampilan memecahkan masalah interpersonal. Individu dengan kompetensi sosial mampu menjalin hubungan baik, tidak mengalami kesulitan menyesuaikan diri sehingga mampu menyelesaikan masalah dan memilih respon paling efektif dari berbagai macam kemungkinan pemecahan masalah yang dihadapi (Gullota dkk, 1990, h.100). Kewirausahaan memerlukan kepemimpinan, seorang pemimpin yang baik mampu menerima kritik dan saran yang disampaikan yang berpotensi untuk menimbulkan konflik. Individu dengan keterampilan memecahkan masalah interpersonal mampu memilih respon yang paling efektif dalam menghadapi berbagai masalah sehingga tidak menimbulkan konflik berkepanjangan. Kepemimpinan yang dimiliki akan membawa individu pada peningkatan kewirausahaan yang dimiliki sehingga mampu mengendalikan sumber daya sendiri dan menggunakannya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Zimmerer dan Scarborough, 2004, h.4).

Penelitian Kim (Riyanti, 2003, h.39) menunjukkan bahwa pengalaman memberikan pengaruh terhadap keberhasilan usaha. Pengalaman yang dimaksud ialah keterlibatan langsung dalam suatu kegiatan usaha. Subjek mengalami sendiri sulitnya mendirikan suatu usaha hingga harus meninggalkan usaha dan beralih pada bidang usaha lain atau mengembangkan usaha yang sama dengan cara yang berbeda dari usaha sebelumnya. Hisrich dan Peters (2000, h.74) menyatakan bahwa pengalaman kerja mempengaruhi seseorang dalam menyusun rencana dan melakukan langkah-langkah selanjutnya.

Faktor lain yang mungkin ikut mempengaruhi kategori tinggi pada kewirausahaan yang dimiliki subjek ialah kebutuhan akan kebebasan. Kebutuhan akan kebebasan dapat dilihat dari rata-rata jawaban subjek dalam pertanyaan mengenai alasan mendirikan usaha bahwa subjek mendirikan usaha karena adanya keinginan untuk bisa mandiri dan karena tidak mau bekerja untuk orang lain, tidak mau menjadi karyawan serta tidak mau diatur oleh orang lain. Penelitian Amit (Suryana, 2001, h.29) menemukan bahwa individu mempertimbangkan kebebasan ketika memilih karir sebagai wirausahawan.

Peran wirausahawan lebih pada inovasi dan pengambil resiko sehingga ketika suatu industri telah menjadi industri besar, wirausahawan akan berada di luar perusahaan. Berada di luar perusahaan berarti sebagai pemilik dan memberikan tanggung jawab kelangsungan industri pada manajer. Senada dengan pendapat Wiratmo (1996, h.2) yang menyatakan bahwa bisnis alami seorang wirausahawan adalah bisnis kecil. Kelompok wirausahawan jarang ditemukan pada industri besar, karena industri yang tumbuh menjadi besar akan mengalami kerumitan yang semakin besar. Kerumitan yang semakin besar memaksa industri untuk mengganti wirausahawan pendirinya dengan manajer yang lebih profesional dalam melestarikan kelangsungan perusahaan. Peran kewirausahaan lebih diperlukan dalam industri kecil yang menuntut wirausahawan untuk dapat beradaptasi dengan perubahan dan melakukan berbagai macam inovasi untuk kelangsungan usaha. Wirausahawan dalam industri kecil dituntut untuk lebih peka terhadap perubahan yang terjadi di lingkungan dan mampu memandang segala sesuatu dari sudut pandang sosial.

Kemampuan individu dalam memandang sesuatu dari sudut pandang sosial akan membawa individu lebih peka terhadap lingkungan dan juga orang lain (Gullota dkk, 1990, h.100). Individu yang peka terhadap lingkungan dan orang lain akan mampu memahami lingkungan dan mengetahui kebutuhan lingkungan sehingga mampu menangkap peluang usaha yang ada guna mencapai tujuan dan mengembangkan usahanya. Meredith (1996, h.6) menyatakan bahwa dalam kewirausahaan, peluang hanya diperoleh apabila ada inisiatif. Inisiatif timbul ketika individu mengetahui kebutuhan lingkungan sehingga menimbulkan keinginan berbuat sesuatu untuk memenuhi kebutuhan lingkungan, yang juga ikut mempengaruhi tinggi rendahnya kewirausahaan yang dimiliki. Kemampuan individu dalam menangkap peluang juga akan mempengaruhi orientasinya akan masa depan. Individu yang memiliki pandangan ke masa depan akan selalu berusaha dan berkarya sehingga tidak cepat puas dengan apa yang ada. Individu yang tidak cepat puas akan selalu mempersiapkan karsa dan karya selanjutnya dengan mencari peluang (Suryana, 2001, h.17).

Kompetensi sosial individu nampak dalam kemampuan menjalin hubungan dengan orang lain yang akan mempengaruhi pula keterampilan dalam memecahkan masalah interpersonal yang dimiliki. Individu yang memiliki keterampilan sosial mampu menjalin hubungan baik dan tidak mengalami kesulitan dalam menyesuaikan diri sehingga mampu menyelesaikan masalah dan memilih respon paling efektif dari berbagai macam kemungkinan pemecahan masalah yang dihadapi (Gullota dkk, 1990, h.100). Kewirausahaan memerlukan kepemimpinan, seorang pemimpin yang baik tentu mampu menerima kritik dan

saran yang disampaikan orang lain yang kadang disampaikan dengan cara yang kurang sesuai sehingga berpotensi untuk menimbulkan konflik. Individu dengan keterampilan memecahkan masalah interpersonal mampu memilih respon yang paling efektif dalam menghadapi berbagai masalah sehingga tidak menimbulkan konflik berkepanjangan. Kepemimpinan yang dimiliki akan membawa individu pada peningkatan kewirausahaan yang dimiliki sehingga mampu mengendalikan sumber daya sendiri dan menggunakannya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Zimmerer dan Scarborough, 2004, h.4).

Berdasarkan hasil wawancara tak terstruktur yang dilakukan saat pengambilan data pun nampak bahwa subjek memilih untuk berwirausaha agar memiliki kebebasan. Subjek merasa dengan memiliki usaha sendiri ia lebih bebas dalam mengatur serta mengelola waktu dan tenaga yang dimiliki serta bebas dalam menerapkan ide untuk pengembangan usahanya. Mengingat status subjek sebagai mahasiswa maka kebebasan dalam mengatur waktu amat diperlukan sehingga subjek bisa mengkordinasikan antara waktu kuliah dan kepentingan usaha untuk mencapai kemandirian. Kebutuhan akan kebebasan senada dengan pendapat Hisrich dan Peters (2000, h.71) yang menyatakan bahwa seorang wirausahawan diharuskan untuk melakukan sesuatu berdasarkan caranya sendiri, sehingga kebutuhan akan kebebasan akan mempengaruhi kewirausahaan seseorang. Kebutuhan akan kebebasan dalam berarti kebutuhan individu untuk mengambil keputusan sendiri, menentukan tujuan sendiri serta melakukan tindakan untuk mencapai tujuan dengan caranya sendiri.

Kompetensi sosial subjek yang termasuk dalam kategori tinggi nampaknya tidak seiring dengan kondisi yang terjadi dalam organisasi. Beberapa anggota yang kurang dapat berinteraksi dengan baik dalam organisasi membuat mereka enggan mengikuti kegiatan dalam organisasi lagi. Berdasarkan teori Lewin (Hall dan Lindzey, 2003, h.305) ketidakaktifan beberapa anggota bisa terjadi karena organisasi memiliki valensi negatif bagi individu. Valensi negatif bisa terjadi karena kejenuhan, yang berarti bahwa objek atau aktivitas yang sebelumnya diinginkan menjadi tidak lagi disukai karena pengalaman yang terus menerus. Keadaan tidak munculnya kompetensi sosial dalam organisasi mungkin saja terjadi karena setiap individu setidaknya memiliki kompetensi sosial pada satu situasi dan tidak seorang pun yang memiliki kompetensi sosial pada semua situasi, yang berarti setiap individu pernah melakukan kesalahan dalam satu situasi yang dihadapi sehingga tidak dapat mencapai tujuan (Topping dkk, 2000, h.33-35).

Kompetensi sosial kadang tidak muncul dalam situasi dimana individu merasa tidak membutuhkan situasi yang dihadapi karena merasa tidak mendapat keuntungan dari situasi. Kompetensi sosial juga bisa tidak muncul dalam keadaan dimana individu merasa tertekan atau menghadapi bahaya dari orang maupun kondisi yang dialami. Tekanan bisa terjadi karena individu merasa orang yang dihadapi sangat hebat, orang yang dihadapi pernah memunculkan perilaku yang tidak disukai atau pernah terlibat masalah dengannya yang membuat individu tidak dapat berbuat apa-apa. Meskipun tekanan itu dialami hanya satu kali namun dapat memberikan dampak terhadap tidak munculnya kompetensi sosial pada kondisi yang serupa (Topping dkk, 2000, h.37).

Kompetensi sosial bukanlah satu-satunya faktor yang berpengaruh terhadap kewirausahaan, banyak faktor lain yang mempengaruhi, seperti kebutuhan berprestasi, nilai pribadi, *role model*, pengalaman dan pendidikan (Suryana, 2001, h.34). Kompetensi sosial bukan sebagai faktor penentu dalam kewirausahaan namun akan membantu meningkatkan kewirausahaan karena individu selalu berada dalam lingkungan. Kompetensi sosial yang dimiliki individu akan membuatnya lebih peka dan mampu memahami lingkungan sehingga bisa mendapatkan peluang usaha, mampu belajar dari pesaing, mencari informasi bidang usaha, mendapatkan pengalaman langsung maupun tidak langsung yang berasal dari cerita atau informasi yang disampaikan orang lain.

Kendala penelitian ialah tidak ada waktu berkumpul Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro pada kurun waktu penelitian sehingga subjek harus didatangi satu demi satu. Kelemahan penelitian adalah tidak dilakukannya kontrol terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi kewirausahaan maupun kompetensi sosial seperti kebutuhan berprestasi, nilai pribadi, kebutuhan akan kebebasan, pengalaman, *locus of control*, *role model*, dukungan keluarga dan teman, sekolah, sosial budaya, inteligensi dan konsep diri.

B. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat dibuat simpulan sebagai berikut:

1. Terdapat hubungan positif antara kompetensi sosial dengan kewirausahaan pada mahasiswa anggota Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang.
2. Sumbangan efektif kompetensi sosial terhadap kewirausahaan sebesar 67,5%, angka yang didapat menunjukkan bahwa kompetensi sosial berpengaruh dalam meningkatkan kewirausahaan. Sedangkan sisanya sebesar 32,5% ditentukan oleh faktor-faktor lain yang tidak diungkap dalam penelitian dan diduga turut berpengaruh pada kewirausahaan.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, dapat dikemukakan saran sebagai berikut :

1. Bagi subjek

Kompetensi sosial subjek yang tinggi sebaiknya dipertahankan dengan memperhatikan faktor dari dalam dirinya dan faktor dari luar dirinya agar lebih peka dan mampu menjembatani kebutuhan diri dan lingkungan. Kompetensi sosial perlu dipertahankan karena lingkungan selalu berubah dan membutuhkan kemampuan untuk menjalin hubungan jangka panjang yang baik dan efektif yang akan berpengaruh pada peningkatan kewirausahaan.

2. Bagi Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro

Perkumpulan sebaiknya tetap memantau perkembangan usaha para anggotanya sehingga bisa mengetahui apa yang sedang dibutuhkan dan dapat memberikan pengetahuan mengenai apa yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan melalui seminar maupun pelatihan.

3. Bagi Peneliti berikutnya

Bagi Peneliti berikutnya yang tertarik untuk meneliti mengenai kewirausahaan maupun kompetensi sosial sebaiknya mengaitkan dengan variabel lain yang mungkin berpengaruh, seperti kompetensi interpersonal, kemandirian, efektivitas komunikasi dan budaya.

Subjek untuk penelitian selanjutnya diharapkan lebih bervariasi dan memiliki karakteristik yang berbeda. Pemilihan subjek yang lebih luas bagi penelitian selanjutnya mengenai kewirausahaan dan kompetensi sosial pun dianjurkan agar dapat dikenakan generalisasi yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2005. *Kewirausahaan*, edisi revisi. Bandung: Alfabeta.
- Ardhan. 2004. *Mengejar Gengsi di Gedung Tinggi*.
<https://www.kompas.com/kesehatan/news/0404/04/082341.htm> (diperoleh 21 Juli 2006).
- Argyle, M. 1994. *The Psychology of Interpersonal Behavior*. 5th edition. London: Penguin Books.
- Ariyanto, N. 2005. *Perlu Jejaring Sosial untuk Mandirikan Mahasiswa*.
<http://www.kompas.com/kompas-cetak/0506/27/humaniora/1844212.htm>
(diperoleh 15 September 2006).
- _____. 2003. *PLS Strategis Tumbuhkan Semangat Kewirausahaan*.
<http://www.kompas.co.id/kompas-cetak/0308/07/dikbud/480144.htm>
(diperoleh 8 September 2006).
- Arnold dan Seekins. 1994. Self-Employment as Vocational Rehabilitation Closure. *Journal of Disability Policy Studies*, 5, 1-10.
- As'ad. 2003. *Seri Ilmu dan Sumber Daya Manusia: Psikologi Industri dan Organisasi*. Yogyakarta: Liberty
- _____. 2001. *Seri Ilmu dan Sumber Daya Manusia: Psikologi Industri*. Yogyakarta: Liberty
- Azwar, S. 1998. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- _____. 1999. *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Liberti
- _____. 2005. *Penyusunan Sakala Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset
- BPS dan Kementrian Koperasi dan UKM. 2005. *Perkembangan Indikator Makro UKM tahun 2005*. http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&task=view&id=526&Itemid=202 (diperoleh 18 Mei 2006).
- Bygrave, D. W. 1994. *The Portable MBA in Entrepreneurship*. New Jersey: John Wiley & Son, Inc.
- Chaplin, J.P. 2001. *Kamus Lengkap Psikologi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

- Departemen Koperasi dan PKK. 1996. *Petunjuk Teknis Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan*. Jakarta: Balitbang Koperasi dan PKK.
- Ditjen Dikti. 2004. *Panduan Pengelolaan Program Hibah DP2M Ditjen Dikti* – edisi VII. <http://puslit.petra.ac.id/regulations/LOKAKARYA/KEWIRAUSAHAAN-04.ppt> (diperoleh 8 September 2006).
- De Vellis, R. F. 1991. *Scale Development – Theory and Applications*. London: Sage Publications.
- De Vito, J. A. 1996. *The Interpersonal Communication Book*. 7th edition. New York: Harper Collins College Publishers.
- Drucker, P. F. 1996. *Inovasi dan Kewiraswastaan*. Praktek dan dasar-dasar. Alih Bahasa: Naib, R. Jakarta: Erlangga.
- Durkin, K. 1995. *Developmental Social Psychology. From Infancy to Old Age*. Oxford: Blackwell Publisher Ltd.
- Ekosusilo, M. 2003. Mengupayakan Pendidikan yang mampu Meningkatkan Produktivitas dan Pertumbuhan Ekonomi. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial dan Pengajarannya*. 38, 1, 35-46.
- Erwin, P. 1993. *Friendship and Peer Relations in Children*. England: John Willey and Sons Ltd.
- Ford, M. E. 1982. Social Cognition and Social Competence. *Journal of Developmental Psychology*. 16, 3, 323-340.
- Goleman, D. 1996. *Kecerdasan Emosional*. Alih bahasa: Hermaya, T. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Gullotta, T. P.; Adams, G. R.; Montemayor, R. 1990. *Developing Social Competence In Adolescent*. California: Sage Publications, Inc.
- Hall, C. S. dan Lindzey, G. 2003. *Teori-teori Holistik (Organismik-Fenomenologis)*. Editor: Supratiknya. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Herawati, S. 1998. *Kewiraswastaan*. Jakarta: Badan Penerbit IPWI.
- Hisrich, R dan Peters, M. 2000. *Entrepreneurship*. 4th edition. Singapore: McGraw-Hill Companies, Inc.

- Hjelle, L. A dan Ziegler, D. J. 1992. *Personality Theory*. McGraw-Hill International Publisher: New York
- Hunter, A.S.et.al. 2003. A Psychological model of Entrepreneurial Behaviour. *Journal of The Academy Business and Economics*, April 2003, 5-10.
- Joni. 2006. *UK Maranatha Memberi Stimulan*. <http://www.kompas.com/kompas-cetak/0605/16/Jabar/2127.htm> (diperoleh 15 September 2006).
- Kartono, K. 1990. *Kamus Psikologi*. Bandung: Pionir Jaya.
- Kementrian Koperasi dan UKM. 2006. *Kemenkop Gulirkan Prospek Mandiri*. http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_content&task=view&id=718&Itemid=169 (diperoleh 18 Mei 2006).
- Kent, M. W. & Rolf, J. E. 1979. *Social Competence in Children*. London: The University Press of New England.
- Krisna. 2004. *Kuliah Wirausaha "First Step to Be An Entrepreneur": Menyelam Lebih Dalam ke Tataran Praktis*. <http://www.itb.ac.id/news/354> (diperoleh 10 Oktober 2006).
- Lambing, P. A dan Kuehl, C.R. 2000. *Entrepreneurship*. 2nd edition. New Jersey: Prentice Hall Inc.
- _____. 2003. *Entrepreneurship*. 3rd Edition. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Lina dan Rosyid, H. F. 1997. Perilaku konsumtif berdasar *locus of control* pada remaja putri. *Psikologika*. 4, 5-13.
- Meredith, G.G., Nelson, R.E. dan Neck, P.A. 1996. *Seri Manajemen no. 97: Kewirausahaan, Teori dan Praktek*. Jakarta: PT Pustaka Binaman Pressindo.
- Poerwadarminto, W. J. S. 1991. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Alih bahasa: Budi. Jakarta: Bina Puspa Aksara.
- Rakasiwi, A. 2005. *Bukan Waktunya Bersantai*. <http://www.pikiran-rakyat.com/cetak/kampus/2005/291205/utama2.htm> (diperoleh 10 Oktober 2006).
- Riyanti, B.P.D. 2003. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo.

- Sadino, B. 2004. *Perlunya Menyelami Bahasa dan Paradigma Pengembangan UKM*.
<http://www.kompas.com/kompascetak/0412/27/ekonomi/1462259.htm>
 (diperoleh 15 September 2006).
- Santrock, J. W. 2002. *Life Span Development*. Perkembangan Masa Hidup. Jilid 2. 5th edition. Jakarta: Erlangga.
- Sarwono, S.W. 2001. *Psikologi Sosial. Psikologi Kelompok dan Psikologi Terapan*. Jakarta: Balai Pustaka.
- _____. 2002. *Psikologi Sosial. Individu dan Teori-teori Psikologi Sosial*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen (STIM) YKPN. 2006. *Terapkan Kurikulum Inovatif*. <http://www.kompas.com/kompascetak/0607/14/jogja/26475.htm>
 (diperoleh 15 September 2006).
- Siagian, S dan Asfahani. 1996. *Kewirausahaan Indonesia dengan Semangat 17-8-45*. Jakarta: Puslatkop dan PK Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil-Kloang Klede Jaya Putra Timur.
- Sugiyono. 2005. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sumardi. 2006. *Tantangan Baru Dunia Pendidikan*.
<http://www.kompas.com/kompas-cetak/0603/18/humaniora/2519398.htm>
 (diperoleh 15 September 2006).
- Suruji, A. 2006. *Investasi dan Amal*. <http://www.kompas.com/kompas-cetak/0512/12/ekonomi/2274152.htm> (diperoleh 15 September 2006)
- Suryabrata, S. 1999. *Pengembangan Alat Ukur Psikologis*. Jakarta: Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- _____. 2000. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Raja Grafindo Perkasa.
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Susanto, B. 2006. *Sarjana, Sebuah Ironi*. Disampaikan dalam Training Career Development 2006: Prepare Your Skill to Gain Career, BEM Undip, Semarang, 29 April 2006 (tidak diterbitkan).
- Suseno, Hg., T. W. 2003. Pemberdayaan ekonomi rakyat melalui UKM dan *entrepreneurship* di kalangan pengusaha kecil. *Jurnal Widya Manajemen dan Akuntansi*. 3, 1, 62-69.

- Suwandi. 2006. *Jangan Remehkan Usaha Rumahan*.
<http://www.kompas.com/kompas-cetak/0605/08/jateng/35379.htm>
 (diperoleh 15 September 2006).
- Topping, K., William, B., Elizabeth, A. H. 2000. Social Competence. The Social Construction of the Concept. *The Handbook of Emotional Intelligence* h.28-39. Jossey_Bass Inc: California.
- Undip. 2006. *Program KKU*. <http://www.undip.ac.id/ind/akademik/kku.php>
 (diperoleh 4 April 2007).
- Usman, H., Akbar, P. 2003. *Metodologi Penelitian Sosial*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Winarsunu, T. 2002. *Statistik dalam Penelitian Psikologi dan Pendidikan*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang Press.
- Wiratmo, M. 1996. Pengantar Kewiraswastaan. Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis. Yogyakarta: BPFE.
- Wiwin, R. 2006. *Menggapai Sukses dengan Kulit Ikan Pari*.
<http://www.kompas.com/kompas-cetak/0608/04/jogja/27258.htm>
 (diperoleh 15 September 2006).
- Zimmerer, T.W dan Scarborough, N.H. 2002. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Jakarta: P.T Prenhallindo.
- _____. 2004. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Jakarta: PT INDEKS.

LAMPIRAN A

SKALA KEWIRAUSAHAAN DAN
SKALA KOMPETENSI SOSIAL
UNTUK TRY OUT

Skala Psikologi



Oleh:

Dyas Chasbiansari

Psikologi Universitas Diponegoro Semarang

2007

Kepada: rekan-rekan mahasiswa

Di Semarang

Dengan hormat,

Pengisian skala Psikologi ini akan membantu anda dalam mengenal diri sendiri lebih baik lagi. Sehingga, saya mohon anda bersedia mengisi skala ini.

Tidak ada jawaban salah dalam pengisian skala ini. Berikan jawaban sesuai dengan keadaan, perasaan, dan pikiran anda sendiri tanpa pengaruh dari siapapun. Jawaban yang anda berikan akan dijamin kerahasiaannya dan tidak akan mempengaruhi usaha anda saat ini.

Atas kerjasama dan bantuan anda dalam mengisi skala Psikologi ini, saya haturkan terima kasih.

Hormat saya,

Dyas Chasbiansari

Petunjuk Pengisian

- (1) Tulislah identitas terlebih dahulu pada lembar identitas yang telah disediakan secara lengkap dan jelas.
- (2) Skala ini terdiri atas **dua bagian**. Bacalah setiap pernyataan dengan seksama sebelum anda mengisi jawaban.
- (3) Pilihlah salah satu jawaban yang paling sesuai dengan kondisi anda. Pilihan jawaban yang tersedia adalah:

SS : Sangat Sesuai

S : Sesuai

TS : Tidak Sesuai

STS : Sangat Tidak Sesuai

- (4) Berilah tanda silang (X) pada salah satu pilihan jawaban yang anda pilih. Apabila anda ingin memperbaiki jawaban, berilah tanda (=) pada jawaban yang ingin diperbaiki, kemudian pilihlah jawaban baru.

Contoh : Jawaban Semula

STS ~~TS~~ S SS

Diperbaiki

STS ~~TS~~ S ~~SS~~

- (5) Skala ini bukan tes, sehingga setiap orang bisa mempunyai jawaban yang berbeda. **Tidak ada jawaban salah** selama jawaban tersebut sesuai dengan diri anda.
- (6) Semua jawaban akan dijamin kerahasiaanya.
- (7) Pastikan tidak ada pernyataan yang belum di jawab ketika anda akan mengumpulkannya kembali.

Identitas diri

Skala 1

Usia :
 Jenis kelamin :
 Fakultas / Jurusan :
 Angkatan :
 Jenis usaha :
 Lama usaha :
 Tanggal pengisian skala :
 Status : menikah / belum menikah *
 Bentuk usaha : individu / kerjasama *

Ket: * → coret yang tidak perlu

~~~~~Selamat Mengerjakan~~~~~

| No. | Pernyataan                                                                           | Pilihan Jawaban |   |    |     |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|----|-----|
| 1.  | saya yakin bisa mencapai<br>cita-cita saya                                           | SS              | S | TS | STS |
| 2.  | perencanaan hidup yang<br>saya buat pasti bisa<br>terlaksana                         | SS              | S | TS | STS |
| 3.  | saya memikirkan akibat baik<br>dan buruk yang mungkin<br>terjadi dari perbuatan saya | SS              | S | TS | STS |
| 4.  | saya akan tetap<br>mempertahankan usaha<br>meski diambang kehancuran                 | SS              | S | TS | STS |

|    |                                                                             |    |   |    |     |
|----|-----------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 5. | saya berusaha agar lebih baik dari teman-teman                              | SS | S | TS | STS |
| 6. | saya terbiasa menjadikan sesuatu bisa dijual dengan harga yang lebih tinggi | SS | S | TS | STS |
| 7. | saya tidak dapat menyelesaikan masalah tanpa bantuan orang lain             | SS | S | TS | STS |
| 8. | saya tidak mengambil untung ketika berbisnis dengan saudara                 | SS | S | TS | STS |
| 9. | pendapat orang lain tidak mempengaruhi keputusan saya                       | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                  |    |   |    |     |
|-----|------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 10. | saya mampu bertahan menghadapi situasi yang tidak menentu        | SS | S | TS | STS |
| 11. | memikirkan hal baru adalah pekerjaan yang sia-sia                | SS | S | TS | STS |
| 12. | saya lebih memikirkan mengenai sekarang, saat ini                | SS | S | TS | STS |
| 13. | kritik akan menyakiti perasaan saya                              | SS | S | TS | STS |
| 14. | saya akan berhenti berusaha bila mengalami kegagalan             | SS | S | TS | STS |
| 15. | saya tidak bisa membuat orang lain bekerja sesuai keinginan saya | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                   |    |   |    |     |
|-----|-------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 16. | saya bersedia lembur untuk pekerjaan                              | SS | S | TS | STS |
| 17. | saya bersemangat untuk mencoba berbagai macam usaha               | SS | S | TS | STS |
| 18. | saya senang dengan perubahan                                      | SS | S | TS | STS |
| 19. | saya membuat rencana untuk masa depan saya                        | SS | S | TS | STS |
| 20. | saya terbiasa menyelesaikan masalah saya sendiri                  | SS | S | TS | STS |
| 21. | saya enggan mencoba cara kerja yang berbeda untuk hasil yang sama | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                        |    |   |    |     |
|-----|------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 22. | saya bergaul dengan berbagai kalangan untuk memperluas pengetahuan     | SS | S | TS | STS |
| 23. | dengan siapapun saya berbisnis, saya akan mengambil untung yang sesuai | SS | S | TS | STS |
| 24. | saya merasa malas ketika akan melakukan sesuatu                        | SS | S | TS | STS |
| 25. | mencapai nilai rata-rata sudah cukup bagi saya                         | SS | S | TS | STS |
| 26. | saya merasa sulit untuk mengembangkan usaha yang saya miliki           | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                            |    |   |    |     |
|-----|----------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 27. | sulitnya mencari kerja<br>membuat saya berusaha<br>menambah keterampilan   | SS | S | TS | STS |
| 28. | perubahan yang tidak saya<br>inginkan membuat saya<br>tertekan             | SS | S | TS | STS |
| 29. | keberhasilan yang saya raih<br>lebih karena adanya faktor<br>keberuntungan | SS | S | TS | STS |
| 30. | saya selalu merencanakan<br>usaha-usaha baru yang bisa<br>saya lakukan     | SS | S | TS | STS |
| 31. | saya mencoba menerapkan<br>ide-ide dalam kenyataan                         | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                          |    |   |    |     |
|-----|--------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 32. | saya sulit mengambil<br>keputusan yang tepat tanpa<br>bantuan orang lain | SS | S | TS | STS |
| 33. | saya mampu menyemangati<br>orang lain agar lebih baik                    | SS | S | TS | STS |
| 34. | saya melakukan usaha tanpa<br>disuruh oleh siapa pun                     | SS | S | TS | STS |
| 35. | saya kurang bisa membaca<br>kesempatan                                   | SS | S | TS | STS |
| 36. | saya lebih suka melakukan<br>hal yang sama dengan orang<br>lain          | SS | S | TS | STS |
| 37. | saya enggan bekerja di hari<br>libur                                     | SS | S | TS | STS |

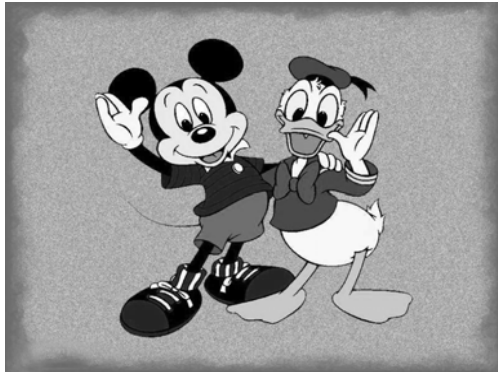
|     |                                                                                   |    |   |    |     |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 38. | saya enggan merubah<br>sesuatu dimana saya merasa<br>nyaman                       | SS | S | TS | STS |
| 39. | saya tidak yakin akan<br>melanjutkan usaha ini<br>setelah lulus                   | SS | S | TS | STS |
| 40. | banyak bergaul tidak<br>mendatangkan manfaat                                      | SS | S | TS | STS |
| 41. | saya segera membuat<br>rencana usaha mengenai<br>suatu peluang yang saya<br>dapat | SS | S | TS | STS |
| 42. | saya selalu memperbaiki apa<br>yang saya dapat                                    | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                                   |    |   |    |     |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 43. | saran dan kritik dari orang<br>lain sangat bermanfaat                             | SS | S | TS | STS |
| 44. | saya tidak pernah membuat<br>rencana cadangan                                     | SS | S | TS | STS |
| 45. | menyenangkan bisa bekerja<br>dengan ide-ide sendiri                               | SS | S | TS | STS |
| 46. | saya senang mencoba<br>sesuatu yang baru                                          | SS | S | TS | STS |
| 47. | saya mengandalkan orang<br>lain untuk mengingatkan hal<br>yang harus saya lakukan | SS | S | TS | STS |
| 48. | saya menyelesaikan masalah<br>dan tugas dengan cara yang<br>biasa saya lakukan    | SS | S | TS | STS |



## Skala 2

Terima kasih telah mengisi skala 1, pastikan tidak ada yang terlewat ya . . .



selamat mengerjakan skala 2 . . .

| No. | Pernyataan                                                            | Pilihan Jawaban |   |    |     |
|-----|-----------------------------------------------------------------------|-----------------|---|----|-----|
| 1.  | saya berusaha mencari jalan keluar masalah tanpa merugikan siapa pun  | SS              | S | TS | STS |
| 2.  | saya berusaha memiliki kesamaan dengan orang lain agar dapat diterima | SS              | S | TS | STS |
| 3.  | banyak orang yang menyayangi saya                                     | SS              | S | TS | STS |
| 4.  | saya benar-benar mendengarkan saat orang menceritakan masalahnya      | SS              | S | TS | STS |

|     |                                                                    |    |   |    |     |
|-----|--------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 5.  | saya selalu ada saat teman membutuhkan                             | SS | S | TS | STS |
| 6.  | saya malas pergi bersama teman kelompok                            | SS | S | TS | STS |
| 7.  | saya lebih senang berkumpul dengan orang yang relatif sama         | SS | S | TS | STS |
| 8.  | saya sulit membayangkan berada dalam kondisi teman yang bermasalah | SS | S | TS | STS |
| 9.  | keadaan saya membuat saya tidak percaya diri                       | SS | S | TS | STS |
| 10. | saya senang bertemu orang baru                                     | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                                     |    |   |    |     |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 11. | saya menyelesaikan masalah yang pernah dialami dengan cara yang pernah saya lakukan | SS | S | TS | STS |
| 12. | saya sulit menjalin hubungan baik dengan orang lain                                 | SS | S | TS | STS |
| 13. | pertimbangan orang lain mudah merubah pendapat saya                                 | SS | S | TS | STS |
| 14. | saya bisa memberikan tanggapan yang sesuai ketika berbicara dengan orang lain       | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                                |    |   |    |     |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 15. | saya kurang akrab dengan teman satu angkatan                                   | SS | S | TS | STS |
| 16. | saya tidak suka mengikuti kegiatan di masyarakat                               | SS | S | TS | STS |
| 17. | saya peka dalam memahami kondisi orang lain                                    | SS | S | TS | STS |
| 18. | saya mudah bergaul                                                             | SS | S | TS | STS |
| 19. | sedikit merugikan orang lain dalam menyelesaikan masalah adalah hal yang wajar | SS | S | TS | STS |
| 20. | saya senang melakukan kegiatan bersama teman kelompok                          | SS | S | TS | STS |

|     |                                                          |    |   |    |     |
|-----|----------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 21. | saya bangga dengan diri saya                             | SS | S | TS | STS |
| 22. | saya kurang mengikuti berita yang beredar di masyarakat  | SS | S | TS | STS |
| 23. | saya kurang bisa akrab dengan teman kampus               | SS | S | TS | STS |
| 24. | saya yakin semua masalah bisa saya atasi                 | SS | S | TS | STS |
| 25. | saya senang melakukan segala sesuatu dengan cara sendiri | SS | S | TS | STS |
| 26. | saya memiliki pendirian yang kuat                        | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                                           |    |   |    |     |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 27. | saya tidak tahu apa yang harus saya lakukan ketika ada teman yang menangis                | SS | S | TS | STS |
| 28. | ketika tidak setuju dengan pendapat orang lain maka saya akan mengatakannya dengan santun | SS | S | TS | STS |
| 29. | saya enggan berbagi rahasia dengan sahabat                                                | SS | S | TS | STS |
| 30. | saya kurang memberi manfaat bagi orang lain                                               | SS | S | TS | STS |
| 31. | saya memiliki lebih dari satu jalan keluar atas masalah yang saya hadapi                  | SS | S | TS | STS |

|     |                                                            |    |   |    |     |
|-----|------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 32. | saya sulit mengerti apa yang orang lain harapkan dari saya | SS | S | TS | STS |
| 33. | ekspresi saya kurang dapat meyakinkan lawan bicara         | SS | S | TS | STS |
| 34. | saya senang bisa berbeda dari orang lain                   | SS | S | TS | STS |
| 35. | saya senang menyapa teman dimanapun bertemu                | SS | S | TS | STS |
| 36. | saya dapat merasakan apa yang dialami oleh sahabat         | SS | S | TS | STS |
| 37. | saya enggan memulai pembicaraan dengan orang baru          | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                 |    |   |    |     |
|-----|-----------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 38. | saya ragu-ragu ketika akan melakukan sesuatu yang saya inginkan | SS | S | TS | STS |
| 39. | saya senang mengerjakan sesuatu bersama-sama                    | SS | S | TS | STS |
| 40. | saya mampu menjalin hubungan baik dengan lingkungan             | SS | S | TS | STS |
| 41. | saya kesal ketika dibandingkan dengan orang lain                | SS | S | TS | STS |
| 42. | saya senang melakukan kegiatan bersama teman kampus             | SS | S | TS | STS |

|     |                                                                   |    |   |    |     |
|-----|-------------------------------------------------------------------|----|---|----|-----|
| 43. | saya memahami norma-norma yang ada di masyarakat                  | SS | S | TS | STS |
| 44. | saya selalu memerlukan bantuan orang lain untuk mengatasi masalah | SS | S | TS | STS |
| 45. | saya malas berkumpul dengan banyak orang                          | SS | S | TS | STS |
| 46. | saya sulit menolak permintaan teman                               | SS | S | TS | STS |
| 47. | saya tidak suka bekerjasama dalam tim                             | SS | S | TS | STS |
| 48. | saya mudah akrab dengan siapa saja                                | SS | S | TS | STS |

Pastikan tidak ada pernyataan yang terlewat . . .



Terima kasih atas partisipasi anda . . .

# LAMPIRAN B

---

SEBARAN DATA TRY OUT  
VARIABEL KOMPETENSI SOSIAL

| Item<br>subyek | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1              | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 1  | 2  | 3  | 1  | 3  | 1  | 2  | 2  | 1  |
| 2              | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  |
| 3              | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 4              | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 5              | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4  | 1  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 4  | 2  |
| 6              | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 7              | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4  | 3  | 2  | 2  | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  |
| 8              | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 1  | 3  | 3  | 3  |
| 9              | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4  | 4  | 4  | 2  | 4  | 2  | 4  | 4  | 4  | 2  | 4  | 2  | 4  | 3  | 4  |
| 10             | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 11             | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 4  | 2  |
| 12             | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  |
| 13             | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 14             | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 1  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  |
| 15             | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 16             | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4  | 2  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  |
| 17             | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  |
| 18             | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 4  |
| 19             | 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4  | 2  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  |
| 20             | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |





| Item<br>subyek | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 21             | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4  |
| 22             | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4  | 2  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  |
| 23             | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 24             | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  |
| 25             | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3  | 2  | 4  | 2  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  |
| 26             | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 27             | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3  | 1  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 28             | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  |
| 29             | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 30             | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4  | 1  | 2  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  |
| 31             | 4 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 4  | 2  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 2  |
| 32             | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 2  | 3  | 4  | 4  | 2  | 4  | 4  | 2  | 4  | 4  |
| 33             | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4  | 2  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  |
| 34             | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 3  | 1  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  |
| 35             | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  |
| 36             | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 4  | 2  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 37             | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 1 | 2 | 4 | 4  | 1  | 4  | 2  | 4  | 2  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  |
| 38             | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  |
| 39             | 4 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 4  | 2  | 4  | 4  |
| 40             | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3  | 2  | 2  | 4  | 4  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 4  | 2  |

| Item<br>subyek | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 21             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  |
| 22             | 3  | 4  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 23             | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  |
| 24             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 25             | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  |
| 26             | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 27             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  |
| 28             | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 29             | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 4  | 3  |
| 30             | 4  | 4  | 2  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 1  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 1  | 4  | 4  | 4  | 3  |
| 31             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 4  | 2  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4  | 3  |
| 32             | 2  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 1  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  |
| 33             | 2  | 2  | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 34             | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 1  | 3  | 3  | 4  | 3  | 1  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 2  | 2  | 2  | 3  | 3  |
| 35             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4  | 1  | 3  | 3  | 4  | 4  |
| 36             | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 37             | 4  | 4  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 38             | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 2  | 3  | 4  |
| 39             | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 2  | 2  | 2  | 2  | 4  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  |
| 40             | 3  | 4  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 2  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 2  | 3  | 1  | 4  | 4  | 2  |

# LAMPIRAN C

---

SEBARAN DATA TRY OUT  
VARIABEL KEWIRAUSAHAAN

| Item<br>subyek | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1              | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 2  | 2  | 1  | 3  | 2  | 3  | 3  | 1  |
| 2              | 2 | 4 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3  | 4  | 2  | 4  | 4  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 3              | 3 | 3 | 4 | 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  |
| 4              | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3  | 4  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 5              | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 1  | 4  | 2  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  |
| 6              | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 2  | 2  | 1  | 4  | 2  | 3  | 4  | 4  | 3  |
| 7              | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3  | 4  | 2  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 2  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  |
| 8              | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 9              | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 10             | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  |
| 11             | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  |
| 12             | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 13             | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  |
| 14             | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 1  | 1  | 4  | 4  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 15             | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  |
| 16             | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 2  |
| 17             | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  |
| 18             | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  |
| 19             | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 2  | 3  | 4  | 2  | 4  |
| 20             | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  |

| Item<br>subyek | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1              | 2  | 3  | 2  | 1  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 3  | 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  |
| 2              | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 1  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 3              | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  |
| 4              | 3  | 2  | 4  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 2  |
| 5              | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 1  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 1  |
| 6              | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  |
| 7              | 4  | 3  | 1  | 4  | 4  | 4  | 3  | 2  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 3  |
| 8              | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 1  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 9              | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 10             | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 11             | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 12             | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  | 2  | 2  |
| 13             | 3  | 2  | 1  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  |
| 14             | 4  | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  | 1  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  |
| 15             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 16             | 3  | 3  | 2  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 17             | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 18             | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  |
| 19             | 3  | 2  | 3  | 4  | 2  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  |
| 20             | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  |

| Item<br>subyek | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 21             | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  |
| 22             | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 2  | 4  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  |
| 23             | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  |
| 24             | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 25             | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  |
| 26             | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  |
| 27             | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 4  | 1  | 3  | 4  | 4  | 3  |
| 28             | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 4  | 2  | 3  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  |
| 29             | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 4  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 30             | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4  | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 31             | 4 | 3 | 4 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3  | 3  | 2  | 2  | 3  | 2  | 2  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 32             | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 2  | 4  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  |
| 33             | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  |
| 34             | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3  | 4  | 2  | 2  | 2  | 3  | 2  | 4  | 1  | 4  | 3  | 2  | 4  | 4  | 3  |
| 35             | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 1 | 3 | 4 | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 2  | 2  | 4  | 2  | 3  | 1  | 4  | 4  | 4  | 3  |
| 36             | 4 | 4 | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 4 | 4 | 4  | 4  | 4  | 1  | 4  | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  |
| 37             | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 3  | 3  | 2  | 4  | 3  | 2  | 4  | 3  | 3  |
| 38             | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  |
| 39             | 4 | 4 | 4 | 1 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  |
| 40             | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4  | 4  | 2  | 3  | 4  | 2  | 2  | 2  | 2  | 3  | 3  | 2  | 4  | 3  | 2  |

| Item<br>subyek | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 21             | 4  | 2  | 4  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 1  |
| 22             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 4  | 3  | 2  |
| 23             | 4  | 4  | 1  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 2  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  |
| 24             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  |
| 25             | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  |
| 26             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  |
| 27             | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 1  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 2  |
| 28             | 3  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 1  | 2  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  |
| 29             | 2  | 3  | 4  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 2  | 1  |
| 30             | 4  | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  |
| 31             | 3  | 2  | 4  | 3  | 2  | 2  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 2  |
| 32             | 3  | 3  | 4  | 2  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 2  | 1  | 4  | 1  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 1  |
| 33             | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 2  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  |
| 34             | 3  | 2  | 3  | 2  | 1  | 3  | 2  | 2  | 3  | 3  | 2  | 1  | 3  | 1  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 1  | 3  |
| 35             | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 4  | 3  | 3  | 2  |
| 36             | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 1  | 4  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  |
| 37             | 3  | 1  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 1  | 3  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 4  | 4  | 3  | 2  |
| 38             | 3  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 4  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 3  | 2  | 3  | 1  | 2  |
| 39             | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 3  | 2  | 3  | 3  | 2  | 2  | 2  | 2  | 2  | 4  | 3  | 3  | 3  | 3  | 4  | 4  | 2  | 2  |
| 40             | 4  | 3  | 2  | 3  | 3  | 4  | 4  | 3  | 3  | 3  | 4  | 1  | 3  | 1  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4  | 3  | 4  | 3  | 3  | 2  |



# LAMPIRAN D

---

UJI BEDA DAN RELIABILITAS  
SKALA KOMPETENSI SOSIAL  
UNTUK TRY OUT

## Putaran 1

## Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,914             | 48         |

## Item Statistics

|           | Mean | Std. Deviation | N  |
|-----------|------|----------------|----|
| kompsos1  | 3,55 | ,639           | 40 |
| kompsos2  | 2,83 | ,636           | 40 |
| kompsos3  | 3,28 | ,640           | 40 |
| kompsos4  | 3,43 | ,636           | 40 |
| kompsos5  | 2,90 | ,591           | 40 |
| kompsos6  | 3,18 | ,636           | 40 |
| kompsos7  | 2,73 | ,784           | 40 |
| kompsos8  | 2,83 | ,594           | 40 |
| kompsos9  | 3,23 | ,698           | 40 |
| kompsos10 | 3,48 | ,506           | 40 |
| kompsos11 | 2,05 | ,639           | 40 |
| kompsos12 | 3,23 | ,698           | 40 |
| kompsos13 | 3,18 | ,712           | 40 |
| kompsos14 | 3,13 | ,463           | 40 |
| kompsos15 | 2,75 | ,543           | 40 |
| kompsos16 | 3,30 | ,791           | 40 |
| kompsos17 | 3,00 | ,641           | 40 |
| kompsos18 | 3,23 | ,620           | 40 |
| kompsos19 | 2,75 | ,630           | 40 |
| kompsos20 | 3,18 | ,501           | 40 |
| kompsos21 | 3,00 | ,847           | 40 |
| kompsos22 | 2,95 | ,552           | 40 |
| kompsos23 | 3,23 | ,620           | 40 |
| kompsos24 | 3,08 | ,730           | 40 |
| kompsos25 | 3,00 | ,679           | 40 |
| kompsos26 | 3,18 | ,675           | 40 |
| kompsos27 | 2,95 | ,552           | 40 |
| kompsos28 | 3,20 | ,608           | 40 |
| kompsos29 | 2,80 | ,564           | 40 |
| kompsos30 | 2,98 | ,620           | 40 |
| kompsos31 | 3,05 | ,597           | 40 |
| kompsos32 | 2,75 | ,630           | 40 |
| kompsos33 | 2,95 | ,749           | 40 |
| kompsos34 | 3,18 | ,549           | 40 |

|           |      |      |    |
|-----------|------|------|----|
| kompsos35 | 3,30 | ,564 | 40 |
| kompsos36 | 3,08 | ,526 | 40 |
| kompsos37 | 3,03 | ,530 | 40 |
| kompsos38 | 2,00 | ,641 | 40 |
| kompsos39 | 3,18 | ,549 | 40 |
| kompsos40 | 3,13 | ,648 | 40 |
| kompsos41 | 2,95 | ,749 | 40 |
| kompsos42 | 3,28 | ,599 | 40 |
| kompsos43 | 3,18 | ,636 | 40 |
| kompsos44 | 2,45 | ,714 | 40 |
| kompsos45 | 3,15 | ,580 | 40 |
| kompsos46 | 3,08 | ,694 | 40 |
| kompsos47 | 3,35 | ,622 | 40 |
| kompsos48 | 3,18 | ,594 | 40 |

#### Item-Total Statistics

|           | Scale Mean if<br>Item Deleted | Scale<br>Variance if<br>Item Deleted | Corrected<br>Item-Total<br>Correlation | Cronbach's<br>Alpha if Item<br>Deleted |
|-----------|-------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| kompsos1  | 142,20                        | 182,626                              | ,058                                   | ,916                                   |
| kompsos2  | 142,93                        | 178,276                              | ,315                                   | ,913                                   |
| kompsos3  | 142,48                        | 172,871                              | ,639                                   | ,910                                   |
| kompsos4  | 142,32                        | 177,404                              | ,368                                   | ,913                                   |
| kompsos5  | 142,85                        | 176,336                              | ,469                                   | ,912                                   |
| kompsos6  | 142,57                        | 173,584                              | ,600                                   | ,910                                   |
| kompsos7  | 143,03                        | 173,256                              | ,493                                   | ,911                                   |
| kompsos8  | 142,93                        | 182,225                              | ,091                                   | ,915                                   |
| kompsos9  | 142,53                        | 171,230                              | ,675                                   | ,909                                   |
| kompsos10 | 142,28                        | 174,256                              | ,714                                   | ,910                                   |
| kompsos11 | 143,70                        | 184,318                              | -,040                                  | ,917                                   |
| kompsos12 | 142,53                        | 177,640                              | ,318                                   | ,913                                   |
| kompsos13 | 142,57                        | 178,097                              | ,286                                   | ,914                                   |
| kompsos14 | 142,63                        | 177,779                              | ,489                                   | ,912                                   |
| kompsos15 | 143,00                        | 183,744                              | ,000                                   | ,916                                   |
| kompsos16 | 142,45                        | 172,767                              | ,512                                   | ,911                                   |
| kompsos17 | 142,75                        | 172,962                              | ,633                                   | ,910                                   |
| kompsos18 | 142,53                        | 172,974                              | ,655                                   | ,910                                   |
| kompsos19 | 143,00                        | 178,769                              | ,289                                   | ,914                                   |
| kompsos20 | 142,57                        | 178,097                              | ,426                                   | ,912                                   |
| kompsos21 | 142,75                        | 175,064                              | ,368                                   | ,913                                   |
| kompsos22 | 142,80                        | 175,497                              | ,563                                   | ,911                                   |
| kompsos23 | 142,53                        | 174,102                              | ,584                                   | ,911                                   |
| kompsos24 | 142,68                        | 173,046                              | ,545                                   | ,911                                   |
| kompsos25 | 142,75                        | 182,808                              | ,042                                   | ,916                                   |

|           |        |         |       |      |
|-----------|--------|---------|-------|------|
| kompsos26 | 142,57 | 174,866 | ,488  | ,912 |
| kompsos27 | 142,80 | 177,395 | ,431  | ,912 |
| kompsos28 | 142,55 | 182,254 | ,086  | ,916 |
| kompsos29 | 142,95 | 179,433 | ,284  | ,914 |
| kompsos30 | 142,78 | 174,435 | ,563  | ,911 |
| kompsos31 | 142,70 | 174,779 | ,564  | ,911 |
| kompsos32 | 143,00 | 175,436 | ,491  | ,912 |
| kompsos33 | 142,80 | 171,549 | ,608  | ,910 |
| kompsos34 | 142,57 | 175,225 | ,585  | ,911 |
| kompsos35 | 142,45 | 174,049 | ,650  | ,910 |
| kompsos36 | 142,68 | 179,251 | ,321  | ,913 |
| kompsos37 | 142,73 | 176,666 | ,503  | ,912 |
| kompsos38 | 143,75 | 186,603 | -,170 | ,918 |
| kompsos39 | 142,57 | 175,020 | ,600  | ,911 |
| kompsos40 | 142,63 | 172,394 | ,660  | ,910 |
| kompsos41 | 142,80 | 187,395 | -,191 | ,919 |
| kompsos42 | 142,48 | 176,307 | ,464  | ,912 |
| kompsos43 | 142,57 | 173,020 | ,634  | ,910 |
| kompsos44 | 143,30 | 188,882 | -,273 | ,920 |
| kompsos45 | 142,60 | 174,297 | ,615  | ,910 |
| kompsos46 | 142,68 | 170,430 | ,725  | ,909 |
| kompsos47 | 142,40 | 173,015 | ,650  | ,910 |
| kompsos48 | 142,57 | 172,661 | ,706  | ,910 |

#### Scale Statistics

| Mean   | Variance | Std. Deviation | N of Items |
|--------|----------|----------------|------------|
| 145,75 | 184,038  | 13,566         | 48         |

## Putaran 2

## Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,943             | 36         |

## Item Statistics

|           | Mean | Std. Deviation | N  |
|-----------|------|----------------|----|
| kompsos2  | 2,83 | ,636           | 40 |
| kompsos3  | 3,28 | ,640           | 40 |
| kompsos4  | 3,43 | ,636           | 40 |
| kompsos5  | 2,90 | ,591           | 40 |
| kompsos6  | 3,18 | ,636           | 40 |
| kompsos7  | 2,73 | ,784           | 40 |
| kompsos9  | 3,23 | ,698           | 40 |
| kompsos10 | 3,48 | ,506           | 40 |
| kompsos12 | 3,23 | ,698           | 40 |
| kompsos14 | 3,13 | ,463           | 40 |
| kompsos16 | 3,30 | ,791           | 40 |
| kompsos17 | 3,00 | ,641           | 40 |
| kompsos18 | 3,23 | ,620           | 40 |
| kompsos20 | 3,18 | ,501           | 40 |
| kompsos21 | 3,00 | ,847           | 40 |
| kompsos22 | 2,95 | ,552           | 40 |
| kompsos23 | 3,23 | ,620           | 40 |
| kompsos24 | 3,08 | ,730           | 40 |
| kompsos26 | 3,18 | ,675           | 40 |
| kompsos27 | 2,95 | ,552           | 40 |
| kompsos30 | 2,98 | ,620           | 40 |
| kompsos31 | 3,05 | ,597           | 40 |
| kompsos32 | 2,75 | ,630           | 40 |
| kompsos33 | 2,95 | ,749           | 40 |
| kompsos34 | 3,18 | ,549           | 40 |
| kompsos35 | 3,30 | ,564           | 40 |
| kompsos36 | 3,08 | ,526           | 40 |
| kompsos37 | 3,03 | ,530           | 40 |
| kompsos39 | 3,18 | ,549           | 40 |
| kompsos40 | 3,13 | ,648           | 40 |
| kompsos42 | 3,28 | ,599           | 40 |
| kompsos43 | 3,18 | ,636           | 40 |
| kompsos45 | 3,15 | ,580           | 40 |
| kompsos46 | 3,08 | ,694           | 40 |
| kompsos47 | 3,35 | ,622           | 40 |
| kompsos48 | 3,18 | ,594           | 40 |

**Item-Total Statistics**

|           | Scale Mean if<br>Item Deleted | Scale<br>Variance if<br>Item Deleted | Corrected<br>Item-Total<br>Correlation | Cronbach's<br>Alpha if Item<br>Deleted |
|-----------|-------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| kompsos2  | 109,43                        | 167,020                              | ,318                                   | ,944                                   |
| kompsos3  | 108,98                        | 162,128                              | ,621                                   | ,941                                   |
| kompsos4  | 108,83                        | 165,994                              | ,382                                   | ,943                                   |
| kompsos5  | 109,35                        | 165,310                              | ,461                                   | ,942                                   |
| kompsos6  | 109,08                        | 162,584                              | ,596                                   | ,941                                   |
| kompsos7  | 109,53                        | 162,256                              | ,490                                   | ,942                                   |
| kompsos9  | 109,03                        | 160,281                              | ,673                                   | ,941                                   |
| kompsos10 | 108,78                        | 162,846                              | ,740                                   | ,941                                   |
| kompsos12 | 109,03                        | 165,461                              | ,374                                   | ,943                                   |
| kompsos14 | 109,13                        | 166,266                              | ,517                                   | ,942                                   |
| kompsos16 | 108,95                        | 161,485                              | ,524                                   | ,942                                   |
| kompsos17 | 109,25                        | 161,269                              | ,675                                   | ,941                                   |
| kompsos18 | 109,03                        | 160,999                              | ,717                                   | ,940                                   |
| kompsos20 | 109,08                        | 167,199                              | ,402                                   | ,943                                   |
| kompsos21 | 109,25                        | 164,449                              | ,345                                   | ,944                                   |
| kompsos22 | 109,30                        | 164,318                              | ,567                                   | ,942                                   |
| kompsos23 | 109,03                        | 163,563                              | ,549                                   | ,942                                   |
| kompsos24 | 109,18                        | 161,789                              | ,556                                   | ,942                                   |
| kompsos26 | 109,08                        | 163,610                              | ,497                                   | ,942                                   |
| kompsos27 | 109,30                        | 166,062                              | ,442                                   | ,943                                   |
| kompsos30 | 109,28                        | 163,999                              | ,521                                   | ,942                                   |
| kompsos31 | 109,20                        | 163,087                              | ,604                                   | ,941                                   |
| kompsos32 | 109,50                        | 164,256                              | ,495                                   | ,942                                   |
| kompsos33 | 109,30                        | 159,959                              | ,640                                   | ,941                                   |
| kompsos34 | 109,08                        | 163,917                              | ,599                                   | ,941                                   |
| kompsos35 | 108,95                        | 162,972                              | ,650                                   | ,941                                   |
| kompsos36 | 109,18                        | 168,097                              | ,314                                   | ,943                                   |
| kompsos37 | 109,23                        | 165,563                              | ,499                                   | ,942                                   |
| kompsos39 | 109,08                        | 164,071                              | ,588                                   | ,941                                   |
| kompsos40 | 109,13                        | 160,574                              | ,710                                   | ,940                                   |
| kompsos42 | 108,98                        | 165,512                              | ,440                                   | ,943                                   |
| kompsos43 | 109,08                        | 161,712                              | ,651                                   | ,941                                   |
| kompsos45 | 109,10                        | 162,554                              | ,661                                   | ,941                                   |
| kompsos46 | 109,18                        | 159,687                              | ,712                                   | ,940                                   |
| kompsos47 | 108,90                        | 162,144                              | ,639                                   | ,941                                   |
| kompsos48 | 109,08                        | 161,558                              | ,711                                   | ,940                                   |

**Scale Statistics**

| Mean   | Variance | Std. Deviation | N of Items |
|--------|----------|----------------|------------|
| 112,25 | 172,654  | 13,140         | 36         |

# LAMPIRAN E

---

UJI BEDA DAN RELIABILITAS  
SKALA KEWIRAUSAHAAN  
UNTUK TRY OUT

## Putaran 1

### Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,895             | 48         |

### Item Statistics

|        | Mean | Std. Deviation | N  |
|--------|------|----------------|----|
| wrsh1  | 3,58 | ,636           | 40 |
| wrsh2  | 3,23 | ,620           | 40 |
| wrsh3  | 3,58 | ,594           | 40 |
| wrsh4  | 1,90 | ,632           | 40 |
| wrsh5  | 3,55 | ,677           | 40 |
| wrsh6  | 2,95 | ,904           | 40 |
| wrsh7  | 2,35 | ,834           | 40 |
| wrsh8  | 2,98 | ,577           | 40 |
| wrsh9  | 3,35 | ,662           | 40 |
| wrsh10 | 3,33 | ,474           | 40 |
| wrsh11 | 3,70 | ,516           | 40 |
| wrsh12 | 2,78 | ,660           | 40 |
| wrsh13 | 3,23 | ,768           | 40 |
| wrsh14 | 3,55 | ,597           | 40 |
| wrsh15 | 3,00 | ,599           | 40 |
| wrsh16 | 2,10 | ,632           | 40 |
| wrsh17 | 3,25 | ,707           | 40 |
| wrsh18 | 2,60 | ,810           | 40 |
| wrsh19 | 3,55 | ,639           | 40 |
| wrsh20 | 2,80 | ,823           | 40 |
| wrsh21 | 3,03 | ,577           | 40 |
| wrsh22 | 3,70 | ,464           | 40 |
| wrsh23 | 3,28 | ,599           | 40 |
| wrsh24 | 2,98 | ,660           | 40 |
| wrsh25 | 3,13 | ,648           | 40 |
| wrsh26 | 2,68 | ,694           | 40 |
| wrsh27 | 3,05 | ,959           | 40 |
| wrsh28 | 3,13 | ,686           | 40 |
| wrsh29 | 3,05 | ,749           | 40 |
| wrsh30 | 3,30 | ,564           | 40 |
| wrsh31 | 3,33 | ,572           | 40 |
| wrsh32 | 2,75 | ,630           | 40 |
| wrsh33 | 3,25 | ,494           | 40 |
| wrsh34 | 3,43 | ,549           | 40 |



|        |      |      |    |
|--------|------|------|----|
| wrsh35 | 3,08 | ,616 | 40 |
| wrsh36 | 3,00 | ,906 | 40 |
| wrsh37 | 2,85 | ,662 | 40 |
| wrsh38 | 2,38 | ,952 | 40 |
| wrsh39 | 3,20 | ,564 | 40 |
| wrsh40 | 3,58 | ,747 | 40 |
| wrsh41 | 3,33 | ,526 | 40 |
| wrsh42 | 3,35 | ,580 | 40 |
| wrsh43 | 3,73 | ,452 | 40 |
| wrsh44 | 3,10 | ,379 | 40 |
| wrsh45 | 3,43 | ,675 | 40 |
| wrsh46 | 3,40 | ,496 | 40 |
| wrsh47 | 2,73 | ,679 | 40 |
| wrsh48 | 2,17 | ,675 | 40 |

#### Item-Total Statistics

|        | Scale Mean if<br>Item Deleted | Scale<br>Variance if<br>Item Deleted | Corrected<br>Item-Total<br>Correlation | Cronbach's<br>Alpha if Item<br>Deleted |
|--------|-------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| wrsh1  | 145,10                        | 159,528                              | ,574                                   | ,890                                   |
| wrsh2  | 145,45                        | 162,767                              | ,379                                   | ,893                                   |
| wrsh3  | 145,10                        | 163,631                              | ,340                                   | ,893                                   |
| wrsh4  | 146,78                        | 169,256                              | -,031                                  | ,898                                   |
| wrsh5  | 145,13                        | 163,599                              | ,294                                   | ,894                                   |
| wrsh6  | 145,73                        | 157,640                              | ,471                                   | ,891                                   |
| wrsh7  | 146,33                        | 171,969                              | -,161                                  | ,901                                   |
| wrsh8  | 145,70                        | 163,138                              | ,385                                   | ,893                                   |
| wrsh9  | 145,33                        | 166,430                              | ,133                                   | ,896                                   |
| wrsh10 | 145,35                        | 163,772                              | ,424                                   | ,892                                   |
| wrsh11 | 144,98                        | 162,435                              | ,490                                   | ,892                                   |
| wrsh12 | 145,90                        | 164,195                              | ,267                                   | ,894                                   |
| wrsh13 | 145,45                        | 161,741                              | ,349                                   | ,893                                   |
| wrsh14 | 145,13                        | 160,163                              | ,571                                   | ,890                                   |
| wrsh15 | 145,68                        | 161,302                              | ,492                                   | ,891                                   |
| wrsh16 | 146,58                        | 171,994                              | -,196                                  | ,900                                   |
| wrsh17 | 145,43                        | 163,892                              | ,263                                   | ,894                                   |
| wrsh18 | 146,08                        | 157,353                              | ,548                                   | ,890                                   |
| wrsh19 | 145,13                        | 157,497                              | ,702                                   | ,889                                   |
| wrsh20 | 145,88                        | 165,189                              | ,155                                   | ,896                                   |
| wrsh21 | 145,65                        | 159,772                              | ,620                                   | ,890                                   |
| wrsh22 | 144,98                        | 163,461                              | ,461                                   | ,892                                   |
| wrsh23 | 145,40                        | 164,656                              | ,269                                   | ,894                                   |
| wrsh24 | 145,70                        | 157,087                              | ,703                                   | ,888                                   |
| wrsh25 | 145,55                        | 164,151                              | ,276                                   | ,894                                   |
| wrsh26 | 146,00                        | 165,128                              | ,198                                   | ,895                                   |

|        |        |         |       |      |
|--------|--------|---------|-------|------|
| wrsh27 | 145,63 | 171,420 | -,127 | ,902 |
| wrsh28 | 145,55 | 157,638 | ,640  | ,889 |
| wrsh29 | 145,63 | 159,061 | ,504  | ,891 |
| wrsh30 | 145,38 | 157,471 | ,803  | ,888 |
| wrsh31 | 145,35 | 158,438 | ,721  | ,889 |
| wrsh32 | 145,93 | 160,584 | ,511  | ,891 |
| wrsh33 | 145,43 | 159,687 | ,739  | ,889 |
| wrsh34 | 145,25 | 161,474 | ,528  | ,891 |
| wrsh35 | 145,60 | 158,041 | ,693  | ,889 |
| wrsh36 | 145,68 | 162,430 | ,255  | ,895 |
| wrsh37 | 145,83 | 165,789 | ,171  | ,895 |
| wrsh38 | 146,30 | 162,062 | ,255  | ,895 |
| wrsh39 | 145,48 | 159,076 | ,686  | ,889 |
| wrsh40 | 145,10 | 161,579 | ,369  | ,893 |
| wrsh41 | 145,35 | 159,618 | ,697  | ,889 |
| wrsh42 | 145,33 | 160,892 | ,539  | ,891 |
| wrsh43 | 144,95 | 165,638 | ,284  | ,894 |
| wrsh44 | 145,58 | 163,379 | ,581  | ,892 |
| wrsh45 | 145,25 | 164,244 | ,257  | ,894 |
| wrsh46 | 145,28 | 162,102 | ,538  | ,891 |
| wrsh47 | 145,95 | 160,151 | ,497  | ,891 |
| wrsh48 | 146,50 | 169,231 | -,031 | ,898 |

#### Scale Statistics

| Mean   | Variance | Std. Deviation | N of Items |
|--------|----------|----------------|------------|
| 148,68 | 169,148  | 13,006         | 48         |

## Putaran 2

## Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| ,934             | 30         |

## Item Statistics

|        | Mean | Std. Deviation | N  |
|--------|------|----------------|----|
| wrsh1  | 3,58 | ,636           | 40 |
| wrsh2  | 3,23 | ,620           | 40 |
| wrsh3  | 3,58 | ,594           | 40 |
| wrsh6  | 2,95 | ,904           | 40 |
| wrsh8  | 2,98 | ,577           | 40 |
| wrsh10 | 3,33 | ,474           | 40 |
| wrsh11 | 3,70 | ,516           | 40 |
| wrsh13 | 3,23 | ,768           | 40 |
| wrsh14 | 3,55 | ,597           | 40 |
| wrsh15 | 3,00 | ,599           | 40 |
| wrsh18 | 2,60 | ,810           | 40 |
| wrsh19 | 3,55 | ,639           | 40 |
| wrsh21 | 3,03 | ,577           | 40 |
| wrsh22 | 3,70 | ,464           | 40 |
| wrsh24 | 2,98 | ,660           | 40 |
| wrsh28 | 3,13 | ,686           | 40 |
| wrsh29 | 3,05 | ,749           | 40 |
| wrsh30 | 3,30 | ,564           | 40 |
| wrsh31 | 3,33 | ,572           | 40 |
| wrsh32 | 2,75 | ,630           | 40 |
| wrsh33 | 3,25 | ,494           | 40 |
| wrsh34 | 3,43 | ,549           | 40 |
| wrsh35 | 3,08 | ,616           | 40 |
| wrsh39 | 3,20 | ,564           | 40 |
| wrsh40 | 3,58 | ,747           | 40 |
| wrsh41 | 3,33 | ,526           | 40 |
| wrsh42 | 3,35 | ,580           | 40 |
| wrsh44 | 3,10 | ,379           | 40 |
| wrsh46 | 3,40 | ,496           | 40 |
| wrsh47 | 2,73 | ,679           | 40 |

**Item-Total Statistics**

|        | Scale Mean if<br>Item Deleted | Scale<br>Variance if<br>Item Deleted | Corrected<br>Item-Total<br>Correlation | Cronbach's<br>Alpha if Item<br>Deleted |
|--------|-------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| wrsh1  | 93,35                         | 110,541                              | ,560                                   | ,932                                   |
| wrsh2  | 93,70                         | 112,626                              | ,412                                   | ,934                                   |
| wrsh3  | 93,35                         | 113,669                              | ,348                                   | ,934                                   |
| wrsh6  | 93,98                         | 108,384                              | ,490                                   | ,934                                   |
| wrsh8  | 93,95                         | 112,151                              | ,487                                   | ,933                                   |
| wrsh10 | 93,60                         | 113,272                              | ,489                                   | ,933                                   |
| wrsh11 | 93,23                         | 112,846                              | ,485                                   | ,933                                   |
| wrsh13 | 93,70                         | 112,523                              | ,327                                   | ,936                                   |
| wrsh14 | 93,38                         | 110,651                              | ,591                                   | ,932                                   |
| wrsh15 | 93,93                         | 111,610                              | ,510                                   | ,933                                   |
| wrsh18 | 94,33                         | 108,071                              | ,576                                   | ,932                                   |
| wrsh19 | 93,38                         | 109,369                              | ,648                                   | ,931                                   |
| wrsh21 | 93,90                         | 110,554                              | ,622                                   | ,931                                   |
| wrsh22 | 93,23                         | 113,204                              | ,507                                   | ,933                                   |
| wrsh24 | 93,95                         | 107,844                              | ,741                                   | ,930                                   |
| wrsh28 | 93,80                         | 108,831                              | ,637                                   | ,931                                   |
| wrsh29 | 93,88                         | 109,446                              | ,537                                   | ,932                                   |
| wrsh30 | 93,63                         | 108,599                              | ,809                                   | ,929                                   |
| wrsh31 | 93,60                         | 109,528                              | ,716                                   | ,930                                   |
| wrsh32 | 94,18                         | 111,174                              | ,516                                   | ,933                                   |
| wrsh33 | 93,68                         | 110,430                              | ,748                                   | ,930                                   |
| wrsh34 | 93,50                         | 112,667                              | ,468                                   | ,933                                   |
| wrsh35 | 93,85                         | 109,618                              | ,654                                   | ,931                                   |
| wrsh39 | 93,73                         | 110,051                              | ,681                                   | ,931                                   |
| wrsh40 | 93,35                         | 111,926                              | ,376                                   | ,935                                   |
| wrsh41 | 93,60                         | 110,503                              | ,692                                   | ,931                                   |
| wrsh42 | 93,58                         | 111,328                              | ,553                                   | ,932                                   |
| wrsh44 | 93,83                         | 113,430                              | ,602                                   | ,932                                   |
| wrsh46 | 93,53                         | 112,307                              | ,559                                   | ,932                                   |
| wrsh47 | 94,20                         | 110,369                              | ,533                                   | ,932                                   |

**Scale Statistics**

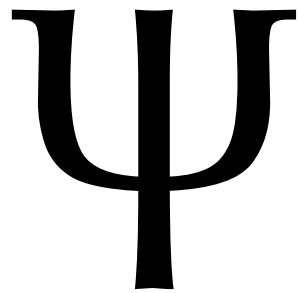
| Mean  | Variance | Std. Deviation | N of Items |
|-------|----------|----------------|------------|
| 96,93 | 118,430  | 10,883         | 30         |

# LAMPIRAN F

---

SKALA KEWIRAUSAHAAN DAN  
SKALA KOMPETENSI SOSIAL  
UNTUK PENELITIAN

# Skala Psikologi



Psikologi Universitas Diponegoro Semarang

2007

Kepada rekan-rekan mahasiswa

Di Semarang

Dengan hormat,

Saya mohon teman-teman bersedia mengisi skala ini sesuai dengan keadaan, perasaan dan pikiran teman-teman sendiri tanpa pengaruh dari orang lain, sehingga bisa membantu teman-teman untuk lebih memahami diri sendiri.

Jawaban yang diberikan akan dirahasiakan dan tidak akan berpengaruh pada usaha teman-teman saat ini. Tidak ada jawaban salah selama jawaban yang diberikan sesuai dengan diri teman-teman.

Terima kasih atas kerjasamanya.

Hormat saya,

Dyas Chasbiansari

### Petunjuk Pengisian

- (1) Tulislah identitas terlebih dahulu pada lembar identitas yang telah disediakan secara lengkap dan jelas.
- (2) Skala ini terdiri atas **dua bagian**. Bacalah setiap pernyataan dengan seksama sebelum anda mengisi jawaban.
- (3) Pilihlah salah satu jawaban yang paling sesuai dengan kondisi anda. Pilihan jawaban yang tersedia adalah:

**SS : Sangat Sesuai**

**S : Sesuai**

**TS : Tidak Sesuai**

**STS : Sangat Tidak Sesuai**

- (4) Berilah tanda silang ( X ) pada salah satu pilihan jawaban yang anda pilih. Apabila ingin memperbaiki jawaban, berilah tanda ( = ) pada jawaban yang ingin diperbaiki, kemudian pilihlah jawaban baru.

Contoh : Jawaban Semula

STS ~~TS~~ S SS

Diperbaiki

STS ~~TS~~ S ~~SS~~

- (5) Skala ini bukan tes, sehingga tiap orang bisa memiliki jawaban yang berbeda. **Tidak ada jawaban salah** selama jawaban tersebut sesuai dengan diri anda.
- (6) Semua jawaban akan dijamin kerahasiaanya.
- (7) Pastikan tidak ada pernyataan yang belum dijawab ketika anda akan mengumpulkannya kembali.

## SKALA 1

### Identitas diri

Tanggal pengisian skala :

Pekerjaan orang tua :

Asal modal awal : hasil bekerja / dari orang tua /  
menyisihkan uang saku\* /  
lainnya.....

Alasan mendirikan usaha :

Ket: \* → coret yang tidak perlu

~~~~~ **SELAMAT MENGERJAKAN** ~~~~~

| No | Pernyataan | Pilihan Jawaban | | | |
|----|--|-----------------|---|----|-----|
| 1. | Saya senang bertemu dengan orang baru | SS | S | TS | STS |
| 2. | Saya tidak suka mengikuti kegiatan di masyarakat | SS | S | TS | STS |
| 3. | Saya peka dalam memahami kondisi orang lain | SS | S | TS | STS |
| 4. | Saya memiliki lebih dari satu jalan keluar atas masalah yang saya hadapi | SS | S | TS | STS |

- | | | | | | |
|----|--|----|---|----|-----|
| 5. | Saya malas berkumpul
dengan banyak orang | SS | S | TS | STS |
| 6. | Saya senang menyapa
teman dimanapun
bertemu | SS | S | TS | STS |
| 7. | Saya ragu-ragu ketika
akan melakukan sesuatu
yang saya inginkan | SS | S | TS | STS |
| 8. | Saya tidak tahu apa yang
harus saya lakukan ketika
ada teman yang menangis | SS | S | TS | STS |
| 9. | Saya bangga dengan diri
saya | SS | S | TS | STS |

- | | | | | | |
|-----|--|----|---|----|-----|
| 10. | Saya memiliki pendirian
yang kuat | SS | S | TS | STS |
| 11. | Saya sulit mengerti apa
yang orang lain harapkan
dari saya | SS | S | TS | STS |
| 12. | Saya senang melakukan
kegiatan bersama teman
kampus | SS | S | TS | STS |
| 13. | Saya mudah akrab dengan
siapa saja | SS | S | TS | STS |
| 14. | Ekspresi saya kurang
dapat meyakinkan lawan
bicara | SS | S | TS | STS |

- | | | | | | |
|-----|---|----|---|----|-----|
| 15. | Keadaan saya membuat
saya tidak percaya diri | SS | S | TS | STS |
| 16. | Saya yakin semua masalah
bisa saya atasi | SS | S | TS | STS |
| 17. | Saya kurang bisa akrab
dengan teman kampus | SS | S | TS | STS |
| 18. | Saya memahami norma-
norma yang ada di
masyarakat | SS | S | TS | STS |
| 19. | Saya selalu ada saat
teman membutuhkan | SS | S | TS | STS |

- | | | | | | |
|-----|---|----|---|----|-----|
| 20. | Ketika tidak setuju
dengan pendapat orang
lain maka saya akan
mengatakannya dengan
santun | SS | S | TS | STS |
| 21. | Saya malas pergi bersama
teman kelompok | SS | S | TS | STS |
| 22. | Saya berusaha memiliki
kesamaan dengan orang
lain agar dapat diterima | SS | S | TS | STS |
| 23. | Saya dapat merasakan apa
yang dialami oleh sahabat | SS | S | TS | STS |

| | | | | | |
|-----|---|----|---|----|-----|
| 24. | Saya enggan memulai pembicaraan dengan orang baru | SS | S | TS | STS |
| 25. | Saya mampu menjalin hubungan baik dengan lingkungan | SS | S | TS | STS |
| 26. | Saya bisa memberikan tanggapan yang sesuai ketika berbicara dengan orang lain | SS | S | TS | STS |
| 27. | Saya kurang memberi manfaat bagi orang lain | SS | S | TS | STS |
| | Saya sulit menjalin | SS | S | TS | STS |

| | | | | | |
|-----|--|----|---|----|-----|
| 28. | hubungan baik dengan orang lain | | | | |
| 29. | Saya senang mengerjakan sesuatu bersama-sama | SS | S | TS | STS |
| 30. | Saya kurang mengikuti berita yang beredar di masyarakat | SS | S | TS | STS |
| 31. | Saya senang melakukan kegiatan bersama teman kelompok | SS | S | TS | STS |
| 32. | Saya lebih senang berkumpul dengan orang yang relatif sama | SS | S | TS | STS |

| | | | | | |
|-----|--|----|---|----|-----|
| 33. | Saya mudah bergaul | SS | S | TS | STS |
| 34. | Saya benar-benar
mendengarkan saat orang
menceritakan masalahnya | SS | S | TS | STS |
| 35. | Saya tidak suka
bekerjasama dalam
sebuah tim | SS | S | TS | STS |
| 36. | Banyak orang yang
menyayangi saya | SS | S | TS | STS |

Terima kasih telah mengisi skala 1,
pastikan tak ada yang terlewat ya . .

SKALA 2

| No | Pernyataan | Pilihan Jawaban | | | |
|----|--|-----------------|---|----|-----|
| 1. | Saya melakukan usaha
tanpa disuruh siapa pun | SS | S | TS | STS |
| 2. | Saya senang mencoba
sesuatu yang baru | SS | S | TS | STS |
| 3. | Saya sulit mengambil
keputusan yang tepat
tanpa bantuan orang lain | SS | S | TS | STS |
| 4. | Saya kurang bisa
membaca kesempatan | SS | S | TS | STS |
| 5. | Perencanaan hidup yang
saya buat pasti bisa
terlaksana | SS | S | TS | STS |

SELAMAT MENGERJAKAN SKALA 2 . . .

| | | | | | |
|-----|--|----|---|----|-----|
| 6. | Keberhasilan yang saya raih lebih karena faktor keberuntungan | SS | S | TS | STS |
| 7. | Saya segera membuat rencana usaha mengenai suatu peluang yang saya dapat | SS | S | TS | STS |
| 8. | Saya senang dengan perubahan | SS | S | TS | STS |
| 9. | Saya tidak bisa membuat orang lain bekerja sesuai keinginan saya | SS | S | TS | STS |
| 10. | Saya membuat rencana untuk masa depan saya | SS | S | TS | STS |

| | | | | | |
|-----|---|----|---|----|-----|
| 11. | Saya enggan mencoba cara kerja yang berbeda untuk hasil yang sama | SS | S | TS | STS |
| 12. | Saya yakin bisa mencapai cita-cita saya | SS | S | TS | STS |
| 13. | Saya bergaul dengan berbagai kalangan untuk memperluas pengetahuan | SS | S | TS | STS |
| 14. | Saya merasa malas ketika akan melakukan sesuatu | SS | S | TS | STS |
| 15. | Saya mengandalkan orang lain untuk mengingatkan hal yang harus saya lakukan | SS | S | TS | STS |

16. Saya mampu menyemangati orang lain agar lebih baik SS S TS STS
17. Banyak bergaul tidak mendatangkan manfaat SS S TS STS
18. Perubahan yang tidak saya inginkan membuat saya tertekan SS S TS STS
19. Saya mencoba menerapkan ide-ide dalam kenyataan SS S TS STS
20. Saya selalu ingin memperbaiki apa yang saya dapat SS S TS STS

21. Saya tidak pernah membuat rencana cadangan SS S TS STS
22. Saya mampu bertahan menghadapi situasi yang tidak menentu SS S TS STS
23. Saya tidak yakin akan melanjutkan usaha ini setelah lulus SS S TS STS
24. Saya memikirkan akibat baik dan buruk yang mungkin terjadi dari perbuatan saya SS S TS STS
25. Memikirkan hal baru adalah pekerjaan sia-sia SS S TS STS

- | | | | | |
|---|----|---|----|-----|
| 26. Kritik akan menyakiti perasaan saya | SS | S | TS | STS |
| 27. Saya terbiasa menjadikan sesuatu bisa dijual dengan harga yang lebih tinggi | SS | S | TS | STS |
| 28. Saya akan berhenti berusaha bila mengalami kegagalan | SS | S | TS | STS |
| 29. Saya tidak mengambil untung ketika berbisnis dengan saudara | SS | S | TS | STS |
| 30. Saya selalu merencanakan usaha-usaha baru yang bisa saya lakukan | SS | S | TS | STS |

Pastikan tidak ada pernyataan yang terlewat . . .

LAMPIRAN G

SEBARAN DATA PENELITIAN
VARIABEL KOMPETENSI SOSIAL

| Item
subyek | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 |
| 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 6 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 7 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 8 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 9 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 14 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 17 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 18 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| 19 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 20 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |

| Item
subyek | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 21 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 22 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 23 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 24 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 25 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 |
| 26 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 27 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 28 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 29 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 30 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 31 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 32 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 33 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 34 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 35 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 36 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 37 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 38 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 39 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 |
| 40 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 |

| Item
subyek | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 21 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 22 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 23 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 24 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 25 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 26 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 27 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 28 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 29 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 30 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 31 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 |
| 32 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 33 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 34 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 35 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 36 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 37 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 38 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 39 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 40 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 |

LAMPIRAN H

SEBARAN DATA PENELITIAN
VARIABEL KEWIRAUSAHAAN

| Item
subyek | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 |
| 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 6 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 7 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 8 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 1 | 3 | 2 | 3 |
| 9 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 10 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 11 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 12 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| 13 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 14 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 15 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 16 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 17 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 18 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 19 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 20 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |

| Item
subyek | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| 21 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 22 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 23 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 24 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 25 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 26 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 27 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 28 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 29 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 30 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 31 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 32 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 33 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 34 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 35 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 36 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 37 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 38 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| 39 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 40 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 |

| Item
subyek | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
|----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 21 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 22 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 23 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 24 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 25 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 26 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 27 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 28 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 29 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 30 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 31 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 |
| 32 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 |
| 33 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 34 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 35 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 36 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 37 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 38 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 39 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 40 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 |

LAMPIRAN I

UJI NORMALITAS

Descriptive Statistics

| | N | Mean | Std. Deviation | Minimum | Maximum |
|--------|----|--------|----------------|---------|---------|
| kwrsn | 40 | 97,13 | 9,573 | 70 | 120 |
| kompso | 40 | 113,20 | 12,462 | 80 | 143 |

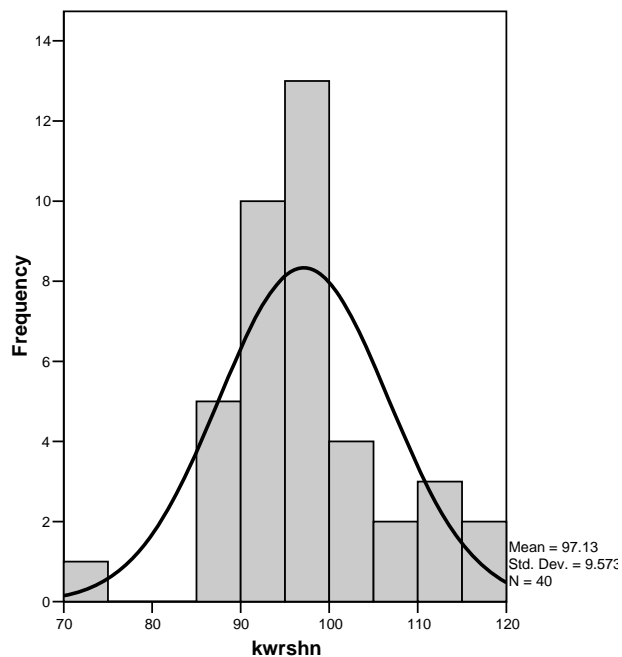
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | kwrsn | kompso |
|--------------------------|-------|--------|
| N | 40 | 40 |
| Normal Parameters(a,b) | | |
| Mean | 97,13 | 113,20 |
| Std. Deviation | 9,573 | 12,462 |
| Most Extreme Differences | | |
| Absolute | ,147 | ,156 |
| Positive | ,147 | ,156 |
| Negative | -,120 | -,107 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | ,932 | ,989 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | ,350 | ,282 |

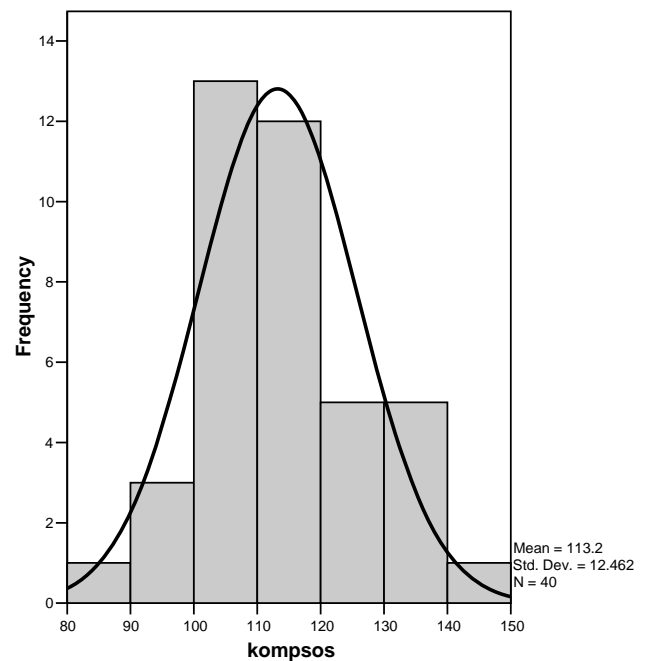
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Kewirausahaan



kompetensi sosial



LAMPIRAN J

UJI LINEARITAS

MODEL: MOD_1.

Dependent variable.. kwrshn

Method.. LINEAR

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,82188
R Square ,67549
Adjusted R Square ,66695
Standard Error 5,52484

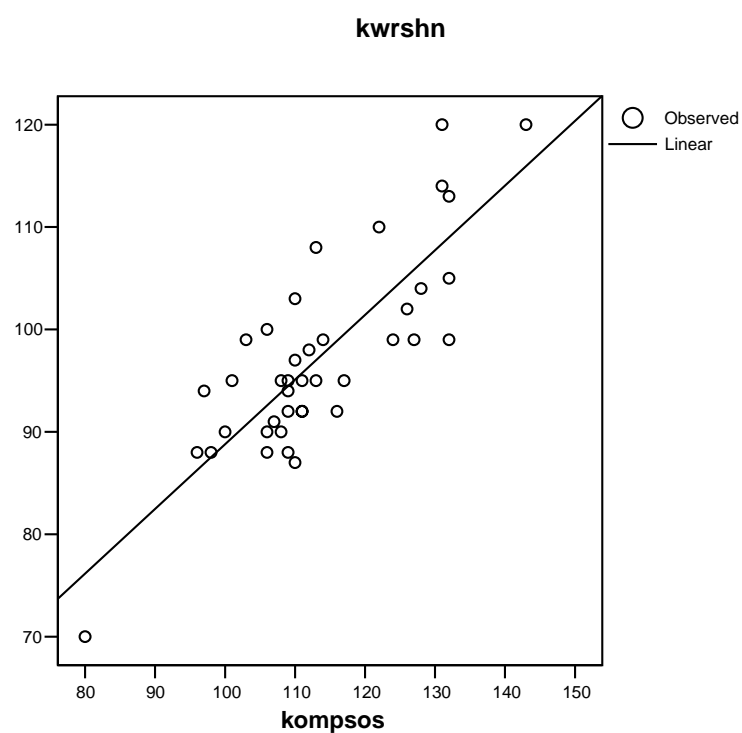
Analysis of Variance:

| | DF | Sum of Squares | Mean Square |
|------------|----|----------------|-------------|
| Regression | 1 | 2414,4667 | 2414,4667 |
| Residuals | 38 | 1159,9083 | 30,5239 |

F = 79,10085 Signif F = ,0000

----- Variables in the Equation -----
-

| Variable
T | B | SE B | Beta | T | Sig |
|---------------|-----------|----------|---------|-------|-------|
| komsos | ,631398 | ,070993 | ,821884 | 8,894 | ,0000 |
| (Constant) | 25,650725 | 8,083695 | | 3,173 | ,0030 |



LAMPIRAN K

UJI HIPOTESIS

Descriptive Statistics

| | Mean | Std. Deviation | N |
|--------|--------|----------------|----|
| kwrshn | 97,13 | 9,573 | 40 |
| komsos | 113,20 | 12,462 | 40 |

Correlations

| | | kwrshn | komsos |
|---------------------|--------|--------|--------|
| Pearson Correlation | kwrshn | 1,000 | ,822 |
| | komsos | ,822 | 1,000 |
| Sig. (1-tailed) | kwrshn | . | ,000 |
| | komsos | ,000 | . |
| N | kwrshn | 40 | 40 |
| | komsos | 40 | 40 |

Variables Entered/Removed(b)

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|-------------------|-------------------|--------|
| 1 | komsos(a) | . | Enter |

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: kwrshn

Model Summary(b)

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
|-------|---------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| 1 | ,822(a) | ,675 | ,667 | 5,525 | 2,004 |

a Predictors: (Constant), kompsos

b Dependent Variable: kwrshn

ANOVA(b)

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|---------|
| 1 | Regression | 2414,467 | 1 | 2414,467 | 79,101 | ,000(a) |
| | Residual | 1159,908 | 38 | 30,524 | | |
| | Total | 3574,375 | 39 | | | |

a Predictors: (Constant), kompsos

b Dependent Variable: kwrshn

Coefficients(a)

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 25,651 | 8,084 | | 3,173 | ,003 |
| | kompso | ,631 | ,071 | ,822 | 8,894 | ,000 |

a. Dependent Variable: kwrshn

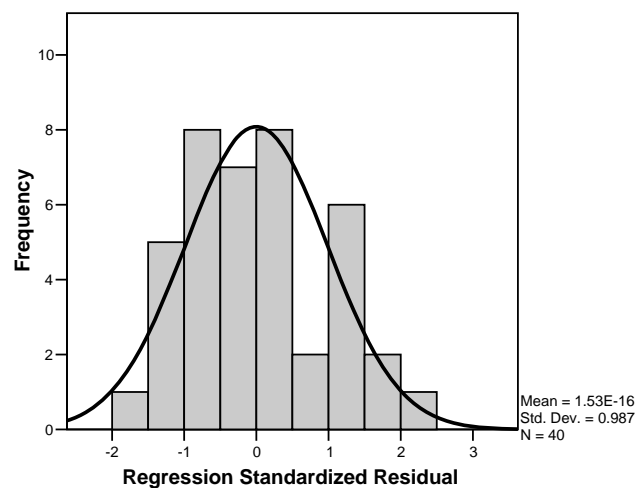
Residuals Statistics(a)

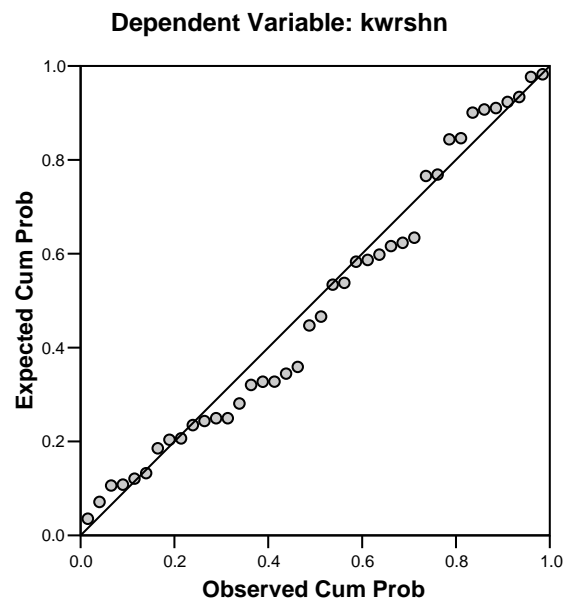
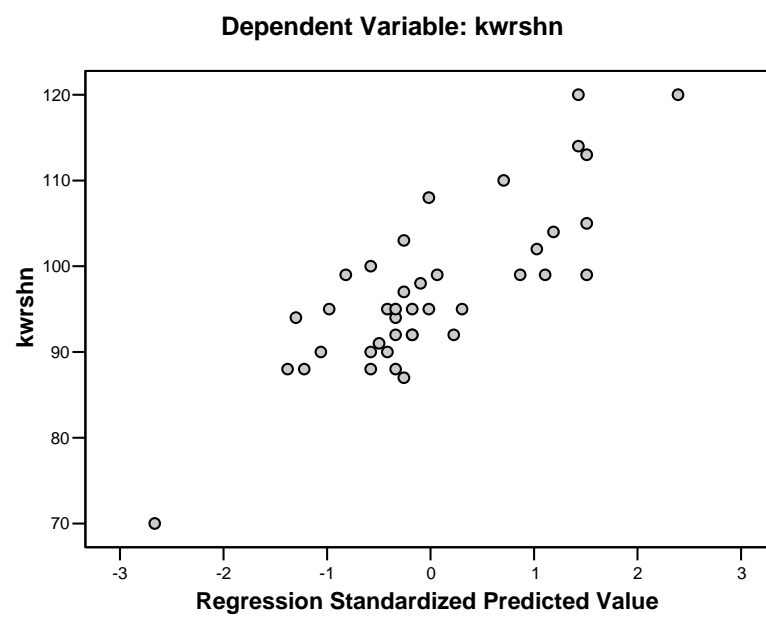
| | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | N |
|----------------------|---------|---------|-------|----------------|----|
| Predicted Value | 76,16 | 115,94 | 97,12 | 7,868 | 40 |
| Residual | -9,995 | 11,636 | ,000 | 5,454 | 40 |
| Std. Predicted Value | -2,664 | 2,391 | ,000 | 1,000 | 40 |
| Std. Residual | -1,809 | 2,106 | ,000 | ,987 | 40 |

a. Dependent Variable: kwrshn

Histogram

Dependent Variable: kwrshn



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**Scatterplot**

LAMPIRAN L

HASIL WAWANCARA

Hasil wawancara 1

Hari / Tanggal : 5 Desember 2006
 Waktu : 14.00 – 15.00
 Tempat : Pujasera Tembalang
 A : Peneliti
 B : Anggota 1
 C : Anggota 2

(Berkenalan, rapport dan memesan makanan)

- A : Gini mas, saya mau minta tolong untuk mengerjakan skripsi saya.
Kata mas Ipul sebaiknya saya menghubungi kalian.
- C : O...he-eh..trus saya bisa bantu apa ya?
- A : Boleh tanya-tanya kan?
- B : Ya boleh lah...dengan senang hati kami bantu.
- A : He...he...he...makasih lho mas.
Sebenarnya perkumpulan wirausahawan mahasiswa itu apa?
- B : Wah, ya kami nggak terlalu jelas taunya. Yang kami tahu ya ada yang bikin perkumpulan itu dan kami ikut karena kami termasuk mahasiswa yang memiliki wirausaha...udah lama kok, dari September.
- A : O...trus mas sendiri bergabung dari kapan? Kira-kira udah dapet apa aja dari organisasi itu?
- C : Kalau saya mah udah dari pertama kumpul-kumpul ngebicarain mau ada perkumpulan itu. Soalnya kan tadinya tuch banyak yang ngumpul tapi kadang ngebicarain gak jelas gitu, ya gak ada salahnya sie dibikin perkumpulan biar lebih ada arah yang jelas aja.
- B : Kalau saya ikut sejak September itu, pokoknya setelah ada. Saya aja gak sempet ikut peresmiannya...
- A : Tapi tahu tujuannya kan?

- B : Gak juga...katanya buat tempat berbagi kalau ada masalah biar bisa dipecahkan bersama, tapi nyatanya malah ada yang nyontek konsep yang saya bikin...
- C : Ye...tapi itu teh gak disengaja kali! Biasa lah mba...masalahnya kan beberapa dari kita ada yang usahanya sama gitu...
- A : O...gitu...
- B : Tapi waktu itu kan aku dulu yang bilang pas kita ada kumpul-kumpul gitu kalau pengen bikin penyajian pakai piring bambu, cuma aku belum tahu dimana bisa pesennya. Eh, bukannya kasih tahu tempat pesennya malah ideku dipakai ama dia...nyebelin kan?
- A : Iya juga sie, trus gemana?
- C : Dia mah udah gak pernah dateng lagi sekarang. Tauk tuch, katanya males.
- B : Ya iyalah...gemana gak males kalo idenya dicontek gitu...
- A : Lho...jangan bertengkar mas, tar saya gak bisa tanya-tanya lagi...he...he...he...
- B : Enggak...cuma kalau inget jadi agak kesel, tapi udahlah, mau gemana lagi.
- C : Ya udah atuh, diikhlasakan saja. Toh rejeki juga udah diatur ama Allah...
Tapi memang sich Yas, ada beberapa anggota teh kayak gitu. Jadi ya bikin yang lain kesel juga, kayak dia nie...
- A : Emang keliatan sekali po mas?
- C : Ya iya atuh...lha wong udah ada beberapa korban, cuma ada yang ikhlas dan ada yang enggak...
- B : Kamu tuch ya...bisa aja. Bukannya gak ikhlas kok Yas, tapi tetep aja gak suka kalo kita digituin. Ya udah dech, berasa gak ada gunanya kan ikut kumpul lagi?
- A : Emang udah berapa lama mas B gak ikut kumpul?
- B : Dari bulan kemaren (November)...masalahnya tambah keliatan ada kalau nggak salah sich ya mulai pertengahan November gitu.

C : Iya, kesian ketuanya, anggotanya teh kabur semua... udah ditanya satu-satu juga mah bilangnye gitu...

A : O...jadi udah dihubungi gitu?

C : Iya...

(Makan dan membicarakan hal lain, sesekali diselingi pertanyaan dari peneliti)

Hasil wawancara 2

Hari / Tanggal : 11 Januari 2007

Waktu : 10.00 – 11.45

Tempat : *base camp* Perkumpulan Wirausahawan
Mahasiswa Universitas Diponegoro

A : Peneliti

B : Ketua Perkumpulan Wirausahawan
Mahasiswa Universitas Diponegoro

A : Assalamualaikum...

B : Wa'alaikumsalam...

Eh, Dyas. Ayo masuk...

A : Makasih mas. Lagi repot ya?

B : Enggak. Alhamdulillah baru dapet orderan lagi, ni baru diberesin, tadi orangnya minta contoh-contoh gitu. Maaf ya berantakan.

Ayo silahkan...

A : Makasih mas...saya lagi mau buat skripsi nich, tapi kayaknya butuh bantuan mas dech, boleh kan?

B : Boleh aja...memang mas bisa bantu apa?

A : Mas kan mimpin di perkumpulan wirausahawan itu, semua masih mahasiswa atau udah ada yang lulus?

B : Alhamdulillah belum...he...he...padahal paling tua angkatan 2000 lho, tapi ya gemana lagi, belum rejekinya lulus. Dyas kan 2002 tho?

- A : Yup...emang kalo udah punya bisnis gini trus kuliahnya kadang ditinggal ya?
- B : Enggak juga sie, diurus ya tetap, tapi kadang kan gak masuk gara-gara dapet orderan atau harus ngurus sesuatu yang berhubungan dengan usaha, jadi ya terpaksa bolos.
- A : Terpaksanya seneng kali mas...
- B : Ya...iya juga sich kalo dapet dosen yang gak enak. Tapi tetep aja ketinggalan..
- A : He..eh juga. Trus perkumpulan itu gemana critanya bisa ada mas?
- B : Tadinya tuch kita sering kumpul-kumpul di sini, sering ngomongin masalah usaha masing-masing, *troublenya* gitu dan cari jalan keluar. Kadang juga mbicarain masalah kuliah. Akhirnya kita punya ide untuk bikin perkumpulan aja, kan enak bisa *sharing* trus buat pusat informasi, siapa tau ada peluang baru buat yang mau bikin usaha atau peluang buat ngembangin usaha.
- A : o...gitu, terus?
- B : Kalau gak salah akhir Agustus kita dah niat gitu tapi baru terlaksana tanggal 10 September 2006 kemaren, padahal kita dah ngumpul-ngumpul lama...udah ada satu tahun lebih. Eh, pendiriannya diresmiin sama rektor baru kita waktu itu lho, prof Susilo.
- A : Berarti organisasi ini di bawah Undip ya?
- B : Oh, enggak...kita merupakan organisasi *independent*, gak berada di bawah siapa pun, prof Sus ngresmiin organisasi ini sebagai bentuk kepedulian beliau akan mahasiswa Undip yang bersedia berwirausaha. Awalnya kita undang beliau seperti para undangan yang lain, bisa dikatakan sebagai pembicara karena beliau juga memiliki jaringan bisnis yang luas. Tapi akhirnya kita memutuskan beliau lah yang meresmikan berdirinya perkumpulan ini.
- A : O...begitu tho? Berapa orang anggotanya waktu itu mas?
- B : Awalnya cuma ada 15 orang, kemudian kita undang wirausahawan yang merupakan mahasiswa Undip baik itu kampus Tembalang,

kampus Pleburan juga kampus Kariyadi. Sampai sekarang yang ikut bergabung 40 orang. Sebenarnya ada lebih dari 40 orang wirausahawan mahasiswa Undip, tapi dengan berbagai alasan mereka gak mau ikut gabung. Mungkin karena belum mendapat manfaat aja dari perkumpulan ini...

A : Memangnya tujuan awal didirikannya apa?

B : Ya sebagai tempat berkumpul wirausahawan mahasiswa, kan belum ada tuch, apalagi buat mahasiswa Undip gitu. Dengan begitu kan bisa saling belajar dan bertukar informasi, pengalaman, kesulitan yang dihadapi biar bisa dicari jalan keluar bersama. Trus kan bisa buat jaringan sosial, soalnya penting tuch dalam mengembangkan bisnis, itung-itung promosi gratis. He...he...he...

A : Maksudnya?

B : Gini lho Yas, mas kan kenal Dyas trus ada teman Dyas yang butuh jasa mas, Dyas kan pasti ngrekomendasikan mas karena Dyas dah tau cara kerja mas...begitu...

A : O...gitu ya...

B : Iya...eh, Dyas gabung aja...

A : Kan gak punya usaha mas.

B : Gak apa-apa...dulu juga ada sekitar tujuh orang yang bergabung dan belum memiliki usaha tapi ingin mendirikan usaha. Akhirnya ya kita bantuin dan sekarang udah membuka usaha sendiri, Alhamdulillah lancar...

A : O...jadi ada juga yang dulu gabung dan belum punya usaha?

B : Iya...tapi ya jelas kita bantu lah...

A : Trus ada syarat khusus gak mas buat gabung di organisasi ini?

B : Secara spesifik gak ada. Tapi memang kami konsep untuk mahasiswa Undip aja soalnya kalau mau lebih luas kan sudah ada yang lebih besar, Himpunan Pengusaha Muda Indonesia.

A : O...jadi ada Himpunan Pengusaha Muda Indonesia tho? Apa ya mahasiswa semua?

- B : Enggak...yang udah tua juga ada. Mereka ikut pas masih muda dan tetap jadi anggota meski udah tua.
- A : Nah trus tar di organisasinya mas gemana? Yang udah lulus tetep bisa jadi anggota po nggak?
- B : Kalau di peraturan yang kita buat, kayaknya istilahnya AD/ART, masih boleh jadi anggota selama dia masuknya ketika masih mahasiswa. Soalnya kan gak mungkin kita usir yang udah lulus, kalau dia bisa bermanfaat atau butuh bantuan kan kasihan...tapi ya itu, belum ada sampai sekarang. Doain aja ya biar pada cepet lulusnya...
- A : Insya Allah mas... trus selama berjalan ini udah ngapain aja?
- B : Ya selama ini sie kita saling tuker informasi gitu, kumpul-kumpul membicarakan masalah dan peluang yang mungkin dilihat siapa dan bagus buat siapa gitu... pernah juga kita ngadain seminar tentang menangkap peluang dan kewirausahaan. Orang luar boleh ikut, tapi karena tempat kita sempit dan terbatas ya yang diutamakan anggota lah.
- A : Ya iya sich. Selama ini ada masalah gak mas?
- B : Ya memang ada anggota yang punya usaha sama dan dalam usaha kan nggak lepas dari persaingan. Mungkin di dalam organisasi jenis usaha percetakan ini cuma saya yang punya, tapi dengan orang di luar organisasi kan juga banyak.
- A : Berarti selama ini baik-baik aja hubungan antar anggotanya?
- B : Nggak juga... ada masalah akhir-akhir ini, semakin nampak bulan Desember.
- A : Tentang apa mas?
- B : Ya tentang persaingan usaha. Biasa nich kalau kumpul kita suka ngobrol masalah usaha dan mungkin ide-ide yang pengen kita wujudkan itu mengalami hambatan jadi dicritain pas kumpul, tapi malah dicontek sama yang lain. Bikin kesel anggota yang lain juga. Tapi kalau kita jadikan itu sebagai motivasi biar kita lebih berkreasi lagi dengan ide yang kita miliki Insya Allah nggak akan ngambek.

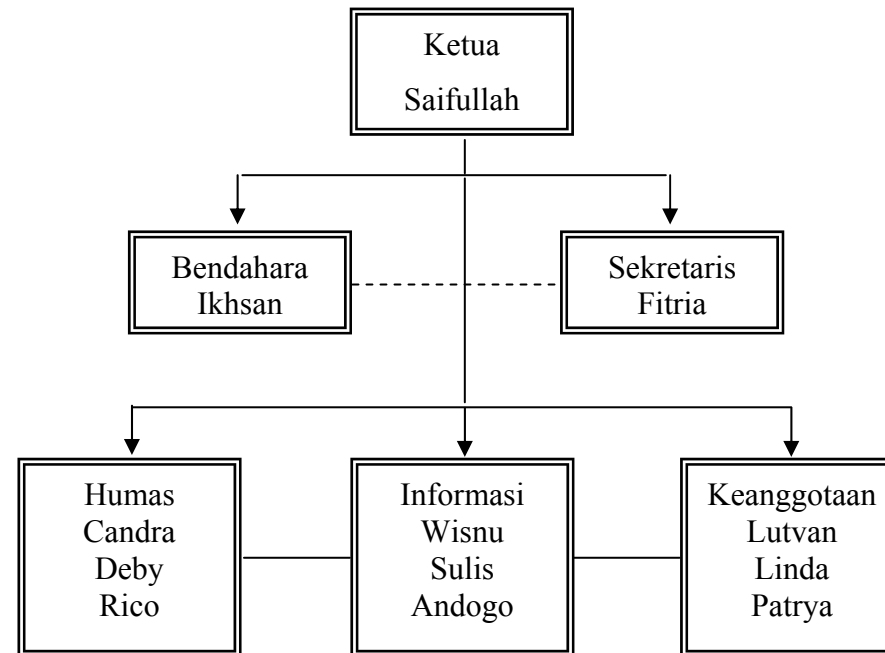
- A : Ngefek gak ama perkumpulan?
- B : Lumayan...jadi jarang yang berangkat kalau kayak gitu. Mungkin juga karena kesel idenya dicontek jadi males kalau tar digituin lagi.
- A : O...
- B : Awalnya mas pikir tuch mereka gak dateng karena sibuk. Tapi setelah beberapa kali dihubungi kok tetep gak nongol juga, akhirnya mas datengin satu-persatu, tapi ada juga yang ketemu di jalan, mas tanya dan mereka cerita gitu...
- A : Udah ada usaha memperbaiki?
- B : Bingung Yas...kita kan nggak bisa ngontrol apa yang boleh dan gak boleh dilakuin anggotanya, jadi ya bebas gitu.
- A : Masalah lain?
- B : Jangan sampai ada lagi dech Yas. Satu ini aja saya bingung mau gemana...
Dyas kan dari psikologi, bantu saya dech....saya nggak mau aja perkumpulan ini bubar. Soalnya banyak manfaatnya buat mahasiswa yang pengen usaha atau baru merintis usaha, apalagi sekarang susah cari kerja. Nggak mau kan jadi sarjana pengangguran? Mendingan juga ciptain lapangan kerja sendiri...
- A : Iya mas... udah dulu ya mas, kapan-kapan saya minta tolong lagi. Makasih ya... Wassalamualaikum...
- B : Waalaikumsalam...hati-hati ya

LAMPIRAN M

PROFIL SUBJEK PENELITIAN

| subyek | Usia
(tahun) | jk | status | pekerjaan
orang tua | jurusan | angkatan | jenis usaha | bentuk
usaha | lama
usaha | asal modal
awal |
|--------|-----------------|----|---------------|------------------------|------------|------------|---------------------------------|-------------------------|---------------|----------------------------|
| 1 | 25 | L | belum menikah | Karyawan | fasilkom | 2003 | counter hp | kerjasama | 2 th | uang saku |
| 2 | 26 | L | belum menikah | PNS | T.sipil | 2005 | counter hp | kerjasama | 2 th | uang saku |
| 3 | 23 | P | belum menikah | PNS | psikologi | 2001 | handycraft | kerjasama | 3 bln | uang saku |
| 4 | 21 | L | belum menikah | Karyawan | kimia | 2002 | komputer | kerjasama | 1 th | orang tua +
uang saku |
| 5 | 22 | L | belum menikah | Petani | psikologi | 2002 | bimbel | individu | 2 th | uang saku |
| 6 | 20 | L | belum menikah | PNS | psikologi | 2004 | farmasi + training | kerjasama | 2 th | uang saku |
| 7 | 22 | L | menikah | Karyawan | T.industri | 2003 | trading | kerjasama | 2 th | hasil kerja +
uang saku |
| 8 | 23 | P | belum menikah | Wiraswasta | matematika | 2001 | farmasi + training | kerjasama | 1 bln | orang tua +
uang saku |
| 9 | 21 | L | belum menikah | PNS | T.sipil | 2003 | konstruksi + property | individu +
kerjasama | 1 th | uang saku +
pinjaman |
| 10 | 18 | L | belum menikah | Pensiunan | planologi | 2006 | rumah makan | individu | 1 bln | uang saku |
| 11 | 22 | L | belum menikah | Pensiunan | T.kimia | 2003 | pemborong | kerjasama | 6 bln | uang saku +
pinjaman |
| 12 | 22 | L | belum menikah | PNS | T.mesin | 2003 | percetakan + rumah
makan | kerjasama | 1 th 6 bln | uang saku |
| 13 | 23 | L | belum menikah | Wiraswasta | T.sipil | 2001 | video shooting +
rumah makan | kerjasama | 6 bln | orang tua +
uang saku |
| 14 | 24 | L | belum menikah | Karyawan | T.sipil | 2001 | video shooting | kerjasama | 6 bln | pinjaman |
| 15 | 23 | L | belum menikah | Pensiunan | FPIK | 2000 | counter hp | kerjasama | 1 th | uang saku |
| 16 | 23 | L | belum menikah | PNS | FPIK | 2000 | counter hp | individu | 3 th | orang tua +
uang saku |
| 17 | 25 | P | belum menikah | Petani | manajemen | 2002 | rumah makan | kerjasama | 2 th | uang saku |
| 18 | 24 | L | belum menikah | PNS | T.sipil | 2005 (ext) | rental vcd | individu | 3 th | uang saku +
pinjaman |
| 19 | 21 | L | belum menikah | Wiraswasta | T.mesin | 2004 | percetakan + laundry | kerjasama | 4 bln | uang saku +
pinjaman |
| 20 | 20 | L | belum menikah | Wiraswasta | T.sipil | 2004 | laundry | kerjasama | 4 bln | Pinjaman |

| subyek | Usia
(tahun) | jk | status | pekerjaan
orang tua | jurusan | angkatan | jenis usaha | bentuk
usaha | lama
usaha | asal modal
awal |
|--------|-----------------|----|---------------|------------------------|--------------|------------|-------------------------------------|-----------------|---------------|----------------------------|
| 21 | 22 | L | belum menikah | PNS | T.sipil | 2003 | taman + dekorasi +
bambu | kerjasama | 1 th | orang tua |
| 22 | 22 | L | belum menikah | Wiraswasta | T.sipil | 2003 | counter hp +
percetakan | kerjasama | 6 bln | orang tua +
uang saku |
| 23 | 24 | L | belum menikah | Wiraswasta | akuntansi | 2003 (ext) | counter hp +
budidaya ikan, sapi | individu | 3 th | orang tua +
uang saku |
| 24 | 20 | L | belum menikah | Petani | psikologi | 2005 | komputer | kerjasama | 6 bln | uang saku |
| 25 | 22 | P | belum menikah | Wiraswasta | T.kimia | 2002 | bimbel + ternak
jangkrik | kerjasama | 2 th 6 bln | orang tua +
uang saku |
| 26 | 24 | L | belum menikah | Wiraswasta | T.sipil | 2000 | toko buku | kerjasama | 2 th | orang tua |
| 27 | 23 | L | belum menikah | PNS | T.elektro | 2005 | counter hp | kerjasama | 6 bln | uang saku |
| 28 | 23 | L | belum menikah | Karyawan | T.elektro | 2001 | counter hp | kerjasama | 1 th 2 bln | uang saku |
| 29 | 22 | L | belum menikah | Pensiunan | T.kimia | 2002 | counter hp | individu | 6 bln | orang tua |
| 30 | 21 | L | belum menikah | Wiraswasta | T.arsitektur | 2002 | rumah makan | kerjasama | 1 th | uang saku |
| 31 | 21 | L | belum menikah | PNS | akuntansi | 2003 | rumah makan +
wartel | kerjasama | 1 th | orang tua +
uang saku |
| 32 | 23 | L | belum menikah | PNS | peternakan | 2002 | rental PS | kerjasama | 7 bln | uang saku |
| 33 | 23 | L | belum menikah | Karyawan | peternakan | 2002 | rental PS | kerjasama | 7 bln | hasil kerja +
uang saku |
| 34 | 22 | L | belum menikah | Karyawan | peternakan | 2002 | rental PS | kerjasama | 7 bln | hasil kerja +
uang saku |
| 35 | 22 | L | belum menikah | Wiraswasta | T.sipil | 2002 | café | kerjasama | 1 th 5 bln | orang tua +
uang saku |
| 36 | 23 | L | belum menikah | PNS | manajemen | 2004 | café | kerjasama | 1 th 5 bln | uang saku |
| 37 | 25 | L | belum menikah | Karyawan | T.mesin | 2003 | café | kerjasama | 1 th 5 bln | pinjaman |
| 38 | 24 | P | belum menikah | PNS | biologi | 2000 | rumah makan | kerjasama | 1 th | uang saku |
| 39 | 22 | P | belum menikah | Wiraswasta | FPIK | 2002 | counter hp | individu | 1 th 10 bln | orang tua +
uang saku |
| 40 | 23 | L | blm nikah | Karyawan | PWK | 2001 | komputer +
pemborong | kerjasama | 2 th | orang tua +
uang saku |

Struktur organisasi Perkumpulan Wirausahawan Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang

LAMPIRAN N

SURAT IJIN PENELITIAN